

ÇERÇEVE

İçindekiler

Yıl: 24 Sayı: 75 - Haziran - Temmuz 2016





MÜSİAD

MÜSİAD Adına Sahibi
Nail OLPAK

Araştırmalar ve Yayından Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı
Abdurrahman KAAN

Araştırmalar ve Yayın Komisyonu Başkanı
Dr. Melike GÜNYÜZ

Genel Yayın Yönetmeni ve Yazı İşleri Sorumlusu
Adem DÖNMEZ

Redaksiyon
Ayşe Burcu Şahin

GENEL MERKEZ
Sütlüce Mah. İmrahor Cad. No: 28
Beyoğlu/İSTANBUL
Tel: 0 212 395 00 00 / Faks: 0 212 395 00 01

YAYIN KURULU
Dr. Melike GÜNYÜZ
Prof. Dr. Ayşen GÜRCAN
Dr. Hüseyin ÇIRPAN
Haluk İMAMOĞLU
Hüseyin ÖZTÜRK
Dr. Şefik MEMİŞ
Kemal ÇİFTÇİ
Ensari YÜCEL
Ayşe BÖHÜRLER
Rahime DEMİR
Adnan ÜÇCAN
Mehmet Burhan GENÇ
Zehra TAŞKESENLİOĞLU
Cengiz BANK

YAYIN YÖNETİM

cube medya

Genel Koordinatör Ömer Arıcı
Grup Direktörü Mustafa Özkan
Yayınlar Koordinatörü Melih Uslu
Görsel Yönetmen Cüneyt Mert
Editör Merve Ay
Yardımcı Editör Ömer Faruk Salar
Grafik Merve Aktaş
Fotoğraf Mahmut Gediz
Redaksiyon Ayşe Nur Azca
Reklam Koordinatörü Öztunç Handereli
oztunc.handereli@cubemedya.com

CubeMedya Yayıncılık Tanıtım Organizasyon Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.
Koşuyolu Mah. Katip Salih Sok.
No: 48/1 Kadıköy / İSTANBUL
T: 0 216 325 25 52 **F:** 0 216 315 25 00

YAYIN TÜRÜ 2 Aylık, Yerel, Süreli Yayın

BASKI İmak Ofset
Merkez Mah. Atatürk Cad. Göl Sok.
No:1 Yenibosna / İSTANBUL
Tel: 0212. 656 49 97 Ser. No: 12531

Adem Dönmez
Genel Yayın Yönetmeni

Okurlarımızın Tebessümü, Bize Kuvvet Veriyor

Değerli Okurlarımız,

Tüm hazırlıklarımızı tamamlayıp matbaadan çıkan ilk nüshaları elimize aldığımızda farklı bir heyecan sarıyor içimizi. Bu heyecan, yoğun bir çalışma ve detaylı bir araştırmanın sonucunda ortaya çıkan ürünü sizlere sunuyor olmaktan kaynaklanıyor. Dergimizi eline alan okurun yüzünde oluşan tebessümü hayal etmek, işimize olan inancımıza kuvvet veriyor.

Desteklerinize teşekkür ederiz.
Haziran ayının gelmesiyle birlikte uzun zamandır gündemimizi meşgul eden “Turizm” konusunu masaya yatırdık. “2016 yılı Türkiye Turizmi için Kriz mi Fırsat mı?” sorusunun cevabını bu sayımızda okuyabilirsiniz.

Bildiğiniz gibi, bu yıl Kasım ayının “MÜSİAD Haftası”nda, yani 9-12 Kasım tarihleri arasında, MÜSİAD EXPO ve IBF organizasyonlarımızı gerçekleştireceğiz.
Bu sayımızda Fuar ve Forum Komisyonu Başkanımız Burak Benşin ile konuştuk ve EXPO hazırlıklarımızı dinledik: Çok güzel bir organizasyon bizleri bekliyor.
İş Geliştirme’den Sorumlu Yönetim Kurulu Üyemiz Gülten Durdu ile gerçekleştirdiğimiz söyleşide MÜSİAD İş Platformu’nu konuştuk: MÜSİAD İş Geliştirme Platformu bünyesinde kurulan “İş Masaları” Türkiye ekonomisine katkıda bulunmayı hedefliyor.
Ayrıca, iş dünyası söyleşilerimizde Sunar Grup Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Çomu ile Türk ekonomisinde gıda sektörünün yerini konu edindiğimiz bir söyleşi yaptık.

Kısacası, bu sayımızda da sizler için dopdolu bir dergi hazırladık. İlgiyle okuyacağınızı umuyoruz.

Dergimiz elinize ulaştığında ramazan ayı içerisinde olacağız; bu vesileyle hem bu kutlu ayınızı hem de sonrasında kavuşacağımız bayramımızı en içten dileklerimizle kutlarım…

26. Yılımız Kutlu Olsun

Değerli Üyelerimiz,

Turizm, birçok niteliğiyle ekonomi içindeki ayrıcalıklı sektörlerden bir tanesi: Yüksek yatırım verimliliği, geliri çarpan etkisiyle artırması, doğrudan istihdam üretmesi, döviz girdisi sağlaması gibi birçok nedenle, özellikle de kalkınma atılımlarını sürekli finanse etmesi gereken ülkeler için öncelikli sektörler arasında yer alıyor. GSMH içindeki payı, her geçen sene artan turizm gelirlerinin, ülkemiz ekonomisi açısından önemi tartışılmaz. Son yıllarda Türkiye, ziyaretçi sayısıyla dünya sıralamasında ilk 10'un içinde, turizm gelirleriyle ise ilk 10'u zorluyor. Fakat başta şehirlerimizde düzenlenen alçakça terör saldırıları ve Rusya'yla yaşanan siyasi gerginlik olmak üzere, bu sıralar çeşitli sebeplerle turizm gelirlerinde konjonktürel bir daralma gözleniyor. 2016 yılı Ocak-Mart döneminde ülkemizi ziyaret eden yabancı turist sayısında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10,30'luk bir düşüş var. Rusya'dan gelen turist sayısında dikkate değer bir azalma olduğu doğru, fakat turizm gibi birçok değişkenin etkilediği karmaşık bir sektörü açıklamak bu kadar kolay değil. Çünkü istatistikler daha kapsamlı analizlerin yapılması gerektiğini gösteren ilginç veriler de sağlıyor: Örneğin, 2015 yılında en çok turist kaybı yaşadığımız ülkenin yüzde 57,5 ile Japonya olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla Haziran-Temmuz sayımızı, bu daralmayı terör başta olmak üzere çeşitli etkenler üzerinden incelemek için turizme ayırdık.
Bununla birlikte, 2016'nın ilk çeyreğine ilişkin verilerin ana hatlarıyla olumlu bir gidişata işaret ettiğini söyleyebiliriz: Özellikle, sanayide önceki çeyreğe göre yüzde 1,5'lik, geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 4,7'lik artışı sevindirici buluyoruz. Düşük seyreden küresel enerji fiyatlarıyla cari açıktaki azalma da devam ediyor. Nisanda yıllık enflasyonun son üç yılın en düşük seviyesine, yüzde 6,57'ye kadar gerilemesi bir diğer güzel gelişme. Nisan sonunda Elazığ'da açıkladığımız SAMEKS, önceki aya göre 4,4 puan artışla ekonomideki canlılığın sürdüğünü gösteriyor. Sorunlara da kısaca değinelim: Dış ticaret açığı azalmakla birlikte, ihracatta dikkate değer bir yavaşlama var. Bu yavaşlamada Avro Bölgesi'ndeki ekonomik durgunluk kadar avro/dolar paritesinde yaşanan düşüşün etkisi de göz ardı edilemez. Kurdaki dalgalanmalar, piyasalara doğrudan olumsuz yansıyor. Elbette yapısal sorunları gidermeye yönelik kapsamlı çözümlerle çift hanelerde takılı kalan işsizlik oranını düşürmemiz gerekiyor. Hâl böyleyken, ekonomideki güzel gelişmeleri ülkemizi daha ileriye taşıyacak atılımları yapabilmemize imkân tanıyacak elverişli bir sürecin göstergesi olarak düşünmeli, yukarıda sıraladığımız sorunlar başta olmak üzere sürdürülebilir kalkınmanın önünde duran engelleri aşabilmek için çalışmaya devam etmeliyiz.

Hatırlamadan geçmeyelim: Mayıs ayında MÜSİAD'ın 26. yılını geride bıraktık. Bu vesileyle, Kurucu Başkanımızdan en son üyemize kadar, bu topraklarda yüzyıllardır söylenen Ahilik türküsünü çağımızda yeniden terennüm etmek için çıktığımız bu yolculukta emeği geçen herkese bir kere daha teşekkür etmek istiyorum. MÜSİAD olarak, ülkemizin her bakımdan daha ileriye gitmesi için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.

Yeni sayılarda buluşmak dileğiyle.

Nail Olpak

MÜSİAD Genel Başkanı





Silvan Barajı ile 308 Bin Kişiye İstihdam

Diyarbakır Valisi Hüseyin Aksoy, Diyarbakır'ın Eğil ilçesi Taştan Mahallesi'nde, "Ceviz Yetiştiriciliği Geliştirme Projesi" kapsamında yetiştiricilere fidan dağıtımı yapılan bir törene katıldı. Törende konuşan Vali Aksoy, Diyarbakır'ın önemli bir tarım şehri olduğunu ve bu potansiyelin üst noktalara taşınması için ilgili kurumlarca çalışmalar yapıldığını söyledi. Türkiye'de son 10 yıl içerisinde tarım alanında çok önemli değişimler gerçekleştirildiğini vurgulayan Vali Aksoy, özellikle sulu tarıma geçilmesi ve tarımdan daha fazla gelir elde edilmesi için DSİ'nin sulama projeleri gerçekleştirdiğini kaydetti. Bu projelerin bir kısmının tamamlandığını, bir kısmının ise yapımının sürdüğünü ifade eden Aksoy, yapılan çalışmalar arasında bulunan Silvan Barajı Projesi'nin önemine de değindi. Aksoy, konuyla ilgili: "Devletin bütün kararlılığıyla devam eden Silvan Barajı Projesi tamamlandığında 308 bin kişiye istihdam sağlanacak. Bu proje, tarımsal anlamda da önemli bir gelir getirisi oluşturacak." açıklamalarında bulundu. Aksoy sözlerini şöyle sürdürdü: "Tarla üretiminin ötesinde meyveciliğe dönük olarak da Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığımızın yanı sıra GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığının valiliğimiz ile imzalamış olduğu protokol çerçevesinde, ilimizdeki ceviz ve badem yetiştiriciliği konusunda da bir çalışma başlattık. Çiftçilerimize fidan dağıtımı gerçekleştiriyoruz. 12 ilçemizde bu projenin çalışması devam edecek."

Diyarbakır Valisi Hüseyin Aksoy, Silvan Barajı Projesi tamamlandığında 308 bin kişiye istihdam sağlanacağını belirtti





2016'da Yüzde 4,5 Büyüme Bekliyoruz

Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci; yaptığı açıklamada Hükümet olarak yaptıkları çalışmalarla esnafın işini ve Türkiye'yi büyütmeye çalıştıklarını söyledi. Tüfenkci, Türkiye'de ekonomik göstergelerin olumlu olduğunu, büyümenin sürdürüldüğünü ifade ederek: "Ülkemizin ekonomik durumu, beklenenin üzerinde umut verici. Özellikle 2016'da yüzde 4,5 büyüme bekliyoruz. 2015'in son çeyreğindeki verilerle 2016'ya güçlü sinyallerle giren Türkiye ekonomisi, bu senenin ilk çeyreğinde de büyümeye devam etti. Umut ediyoruz ki bahar ve yazla birlikte, mevsimsel etkilerle enflasyon düşmeye devam edecek. Dövizdeki istikrar ve faiz oranlarının düşmesiyle Türkiye, yine dünyayı şaşırtarak büyüme yolunda devam edecek. Bakıldığında derecelendirme kuruluşlarının, IMF dâhil olmak üzere Dünya Bankasının da Türkiye ile ilgili beklentilerini revize ettiğini görüyoruz. Bu, olumlu bir gelişme." açıklamalarında bulundu.





Bakan Çelik'ten Kırsaldaki Yatırımcıları Rahatlatan Haber

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Faruk Çelik, yaptığı açıklamada, Tarım Reformu Genel Müdürlüğünce 2006 yılından itibaren Kırsal Kalkınma Yatırımları Destekleme Programı'nın yürütüldüğünü hatırlattı. Bakan Çelik, programla, doğal kaynaklar ve çevrenin korunması, kırsal alanda gelir düzeyinin yükseltilmesi, tarımsal üretim ve tarıma dayalı sanayi entegrasyonunun sağlanması, tarımsal pazarlama altyapısının geliştirilmesi, gıda güvenliğinin güçlendirilmesi, kırsal alanda alternatif gelir kaynaklarının oluşturulması ve kırsal toplumda belirli bir kapasitenin oluşturulmasına yönelik uygulamaların hayata geçirildiğini bildirdi. Çelik, Bakanlık tarafından Kırsal Kalkınma Yatırımları Destekleme Programı kapsamında yürütülen ve 3 Mayıs'ta bitmesi gereken 9'uncu etap ve 1 Haziran'da bitmesi gereken 10'uncu etap projelerinin tamamlanamayacağının anlaşılması üzerine, yatırımların bitiş sürelerinin 3 Ekim'e uzatıldığını belirtti.







Türkiye'nin Linyit Üretimi Arttı

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığının izlediği yerli kömür politikaları neticesinde, kömürün elektrik üretimindeki payı artmaya devam ediyor. Türkiye İstatistik Kurumundan derlenen verilere göre, geçen yıl ocak-şubat aylarında 6 milyon 895 bin 701 ton olan linyit üretimi, bu yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 20 artarak 8 milyon 653 bin 783 tona yükseldi. Söz konusu dönemde 214 bin 678 ton olan taş kömürü üretimi de yüzde 9,5 artışla 237 bin 215 tona ulaştı. Bir diğer katı yakıt türü taş kömürü koku üretimi ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1,2 azalarak 725 bin 80 ton oldu.





Yeni Gümrük Kuralları Yürürlüğe Girdi

AB tarafından uygulanacak yeni gümrük kuralları, 1 Mayıs 2016 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi. Yeni kurallarla, AB çapında ticaret yapan şirketlerin işlemlerinin kolaylaştırılması, tüketicilerin sahte ve yasal olmayan ürünlere karşı daha iyi korunması hedefleniyor. Yeni düzenlemenin, AB içinde ve dışında yürütülen yaklaşık 3 trilyon avro tutarındaki mal ticaretini etkilemesi bekleniyor.

Yeni düzenleme ile işletmelerin gümrük işlemlerini daha hızlı ve düşük maliyetli gerçekleştirmesi, tüketicilerin Avrupa'nın çevre, sağlık ve güvenlik standartlarına uymayan yasa dışı mallara karşı korunması ve uygulamaya konulacak yeni IT sistemi sayesinde farklı gümrük makamlarının birbirleri aralarındaki iş birliğinin artırılması sağlanacak.

Yeni düzenlemenin 2020 yılı sonuna kadar tamamen yürürlüğe girmesi hedefleniyor. Geçiş döneminde mevcut IT sistemlerinin kullanılmasına devam edilecek; ancak mevcut sistemin geliştirilmesine ilişkin çalışmalara da başlandı.





Türkiye Havacılıkta Hızlı Büyüyor

Başbakan Binali Yıldırım, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı görevinde iken yaptığı açıklamada, Cumhuriyet tarihinin en büyük atılımlarını gerçekleştirdiklerini ifade ederek, Türkiye'nin özellikle havacılık alanında dünyanın en hızlı büyüyen ülkesi hâline geldiğini söyledi. Yıldırım, 2003 yılında toplam 34 milyon olan yolcu sayısının 180 milyonu aştığını, 80 yılda yapılan 26 aktif havalimanı sayısının bu süreçte 55'e ulaştığını kaydederek, "Hiç uçağa binmeyen milyonlarca insanımız artık





neredeyse tüm seyahatlerini uçakla yapabilir hâle geldi." diye konuştu. Yıldırım, şöyle devam etti: "2015 yılının ilk 4 ayında hava yollarını kullanan yolcu sayısı 46 milyon 800 bin olmuştu. Bu yılın aynı döneminde ise yüzde 7,5 artışla 50 milyon 320 bin yolcu taşındı. Hava yollarına iniş-kalkış yapan uçak sayısı geçen yılın ilk 4 ayında 500 bin olurken, bu yıl yüzde 7,4 artarak 537 bini geçti. Söz konusu dönemde hava yolu ile taşınan yük miktarı ise 816 bin tondan 840 bin tona çıktı."



Kazakistan'dan Yatırım Çağrısı

Astana Uluslararası Finans Merkezi Başkanı Kayrat Kelimbetov, "Türkiye bizim Asya ve Avrupa piyasasına kapı açan stratejik ortağımızdır. Türk şirketleri, Kazakistan'ın tüm önde gelen sektörlerinde çalışabilirler." çağrısında bulundu. Astana'da gelecek yıl gerçekleştirilecek EXPO Fuarı'na dikkati çeken Kelimbetov, etkinlikle Kazakistan'ın, Asya'nın önde gelen merkezlerinden biri hâline gelmesini hedeflediklerini vurguladı. Kelimbetov, "Türkiye bölgesel iş merkezi, İstanbul ise mali merkezdir. İki ülkenin merkez bankaları ve ekonomi bakanlıkları sıkı bir iş birliği içinde. Türkiye'nin, çok güçlü finansal kurumları var ve onların bizim merkezde çalışmalarını isteriz." diye konuştu. Kelimbetov, iki ülke arasında özellikle inşaat alanında başlayan iş birliğinin, bugün çok farklı bir noktaya geldiğine de dikkat çekti.



SUNAR



Serbest Bölgelerin "Cazibesi" Artırılacak

64. Hükümetin Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş, serbest bölgelere ilişkin yapılması öngörülen kanun değişiklikleri ile ilgili açıklamalarda bulundu. Mustafa Elitaş, serbest bölgelere ilişkin yasal düzenlemelerin yeniden ele alınması ihtiyacı doğduğunu anlatırken, bu bölgelerin ülke ekonomisine katkılarının artırılması amacıyla çalışmalara hız kazandırıldığını ifade etti. Elitaş, bu konuya 64. Hükümet Eylem Planı'nda "Serbest bölgelerin cazibesi artırılacaktır." şeklinde yer verildiğini hatırlattı. Elitaş, "Gerek serbest bölgelerin mevcut işleyiş problemlerinin bertaraf edilmesi suretiyle ekonomik etkinliğin güçlendirilmesi gerekse serbest bölgelerde lojistik faaliyetlerin desteklenmesi yoluyla ülkemizin lojistik üs olma hedeflerine katkı sağlanması amacıyla Serbest Bölgeler Kanunu, Emlak Vergisi ve Katma Değer Vergisi kanunlarında değişiklik yapılmasını öngörmekteyiz." diye konuştu. Değişikliklerin hayata geçmesiyle serbest bölge arazilerine ilişkin kamulaştırma işlemlerinin düzenleneceğini, işletme sözleşmelerinde süre uzatımıyla işletici şirketin yeniden belirleneceğini bildiren Elitaş, "Lojistik hizmetler teşvik edilecek, yatırımcılara tahsis edilmek üzere işleticilerin sahip olduğu arazilere ilişkin maliyetler azaltılacak ve serbest bölgelerden yapılacak ihracatlara ilişkin taşımacılık maliyetlerinde mahsuplaşma sorunu giderilecek. Böylece serbest bölgelere ilişkin bazı öncelikli ihtiyaçları çözümlemiş olacağız." ifadelerini kullandı. Elitaş, söz konusu yerlerin mevcut sorunlarının giderilmesi, bölgelerde öngörülebilirliğin artırılması, lojistik faaliyetlerin desteklenmesi amaçlarıyla hazırladıkları düzenlemelerin yasalaşarak hayata geçirilmesiyle serbest bölgelerin ekonomiye katkılarının artmasını beklediklerini de sözlerine ekledi.

Bakan Elitaş, "Serbest bölge arazilerine ilişkin kamulaştırma işlemleri düzenlenecek." dedi



Faizsiz İslam Bankası Çalışmaları Sürüyor

Türkiye Katılım Bankaları Birliğinin 15'inci Olağan Genel Kurulu Toplantısı'na katılan Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, faizsiz İslam bankası hakkında bilgi verdi. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, faizsiz İslam bankası Megabank'ın Türkiye'de kurulması için çaba gösterdiklerini söyledi. Şimşek, "Megabank'ın Türkiye'de kurulması için bir süredir çaba gösteriyoruz. Fakat bu konuda Endonezya da merkezin Endonezya'da olması için bir çaba içerisinde. Birden fazla ülke bu işe talip olunca İslam Kalkınma Bankası, konuyla ilgili çalışmak üzere uluslararası bir danışmanlık firmasını görevlendirdi. Bu çalışmalar sonucunda bir karar çıkmadı. En son Washington'da; Endonezya, Türkiye ve İslam Kalkınma Bankası olduğu üçlü bir toplantı yaptık ve bu toplantıda bir heyet kurduk. İki ayrı banka kurulabilir mi? veya bunların ihtisas alanları farklılaştırılabilir mi? daha sonra bunlar bir parçaymış gibi faaliyet gösterebilir mi? bu şekilde birçok konuyu çalışmak için yeni komisyonlar, heyetler kurduk. Küresel faizsiz finans sistemine likidite sağlayacak, yine faizsiz bir çerçevede altyapı yatırımlarına kaynak oluşturacak, önemli, küresel bir bankadan bahsediyoruz." dedi.

Megabank, küresel faizsiz finans sistemine likidite sağlayacak ve faizsiz bir çerçevede altyapı yatırımlarına kaynak oluşturacak



G-SCAN

MS2100 1D LAZER BARKOD OKUYUCU



ERGONOMİK TASARIM - UYGUN FİYAT

Özel geliştirilmiş eş zamanlı lens odaklama ve hızlı tetikleme süresi ile üstün okuma performansı sağlar. Ayrıca Auto Focus sayesinde hareket esnasında okuma toleransı arttırılmış, mesafeye göre odaklanma ile uzak ve zor noktalardan okuma performansı en üst düzeye çıkarılmıştır.

Özel ergonomik kafa dizaynı, lens teknolojisi ve standlı tasarımı ile zor açılardan okuma kolaylığı sağlar.

IP54

GENİŞ AÇI

TAK-KULLAN KOLAYLIĞI

YÜKSEK OKUMA PERFORMANSI

175GR

MOBISIS

/Mobisis /+Mobisis /MobisisTR /Company/Mobisis

info@mobisis.com www.mobisis.com 0212 . 272 07 47

GSCAN





9,6 Milyon Kişi 4.5G'yi Aktif Olarak Kullanıyor

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, BTK ve Küresel Mobil Tedarikçiler Derneğinin (GSA - Global Mobil Suppliers Association) destekleriyle, Huawei'nin organize ettiği "Huawei 4.5G Endüstri Zirvesi", Huawei Orta Asya ve Kafkasya Bölgesi CEO'su Jeffery Liu, BTK Başkanı Ömer Fatih Sayan ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşarı Galip Zerey'in katılımı ile gerçekleştirildi. BTK Başkanı Sayan, yaptığı konuşmada "Bugün toplam 15 bin güvenlik sertifikası vermiş bulunmaktayız. 4.5G hizmetini, 10 bin baz istasyonundan 9,6 milyon vatandaşımız aktif olarak kullanıyor." dedi.

Yerli ekosistemin kurulması için bütün bakanlıklarla iş birliği içinde olduklarının bilgisini de veren Sayan, özellikle yazılımla ilgili yerli malı kullanımında Sanayi Bakanlığı ile yürüttükleri bir çalışma bulunduğunu ve üst düzey görüşmelerin sürdürüldüğünü kaydetti.



Atatürk Barajı'nın Ekonomiye Katkısı Büyük

Orman ve Su İşleri Bakanı Veysel Eroğlu, yaptığı yazılı açıklamada, Devlet Su İşleri (DSİ) Genel Müdürlüğünce işletmeye alınan Atatürk Barajı'nın ülke ekonomisine büyük katkı sağladığını belirtti. Barajın işletmeye alındığı 1992'den günümüze kadar geçen 23 yıllık zaman diliminde, 160 milyar kilovatsaati aşan bir enerji ürettiğini bildiren Eroğlu, "Yıllık ortalama 8,9 milyar kilovatsaat enerji üretim kapasitesine sahip Atatürk Barajı, ülke ekonomisine her yıl 2,2 milyar lira katkı





sağlayabiliyor. Atatürk Barajı'nın işletmeye alınmasından bu yana geçen 23 yılda millî ekonomiye katkısı 40 milyar lirayı aştı." ifadelerini kullandı. Eroğlu, Atatürk Barajı'nın yalnızca bulunduğu bölgenin değil, Türkiye'nin kalkınmasına da önemli faydalar sağladığını kaydetti. Eroğlu, baraj ve HES'lerin yapımının, ülke açısından tercih değil bir zaruret olduğunu belirterek, diğer fosil yakıtlardan üretilen enerjinin çevreye verdiği zararla kıyaslandığında HES'lerin neredeyse çevreye hiç zararının bulunmadığını vurguladı.



Helal Dünyası Türkiye'de Buluşmaya Hazırlanıyor

World Halal Summit (Dünya Helal Zirvesi) İstanbul, 15-18 Aralık 2016 tarihleri arasında İstanbul Kongre Merkezinde, tüm dünyadan helal sektör duayenlerini ve üreticileri buluşturmaya hazırlanıyor. Discover Events organizasyonuyla devletin zirvesini bir araya getirecek etkinlik kapsamında fuar, konferans ve çalıştayların eş zamanlı yapılması planlanıyor. Geçtiğimiz yıl Pakistan, Malezya, Cezayir, İsveç, Almanya, Belçika, Ürdün, Fas, Tunus ve Rusya gibi ülkelerden onlarca katılımcı ve yüzlerce ziyaretçileri ağırlayan World Halal Summit İstanbul, tüm dünyada 2 milyarın üzerindeki Müslüman'ın helal sertifika kodunda buluşması konusunda bilinç oluşturmak, Helal ve Tayyib sektöründe Türkiye'yi merkez ülke hâline getirerek, ülkemizde helal sektörünü gözle görülür şekilde geliştirmeyi hedefliyor. Discover Events Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Ete, Türkiye'de ortalama 15 milyar dolara yaklaşan helal gıda pazarının, her yıl yüzde 100 büyüdüğünün altını çiziyor.





Yatırımcıların İkinci Vatandaşlık Arayışı

Yatırım yoluyla ikinci vatandaşlık, son dönemlerin oldukça ilgi çeken bir konusu hâline geldi. Yurtdışında yeni bir hayata yelken açmak isteyenler ve özellikle de iş insanları, yatırım yoluyla ikinci vatandaşlık programlarına büyük ilgi gösteriyor. Yeni Bir Hayat Genel Müdürü Şevki Akaydın da son zamanların en çok ilgi çeken yatırım yoluyla ikinci vatandaşlık programlarını anlattı. Söz konusu programlara en çok iş insanlarının rağbet ettiğini kaydeden Akaydın, "Zira bu insanlar sık sık yurtdışına seyahat ediyorlar ve bu nedenle sık sık vize sorunlarıyla uğraşmak zorunda kalıyor." dedi.

İş insanları, yatırım yoluyla ikinci vatandaşlık programlarına büyük ilgi gösteriyor

Son zamanlarda ABD ve Malta'nın uyguladığı yatırım yoluyla ikinci vatandaşlık programlarının diğer ülkelere nazaran daha çok rağbet gördüğünü ifade eden Akaydın, "ABD zaten bizim insanımız tarafından mitleştirilmiş bir ülke. ABD pasaportu dünya genelindeki en saygın pasaportlardan biri. Dolayısıyla en yoğun ilgi gören ülkelerin başında ABD geliyor." şeklinde konuştu.

Akaydın, yatırım yoluyla ikinci vatandaşlık programları ile ilgi çeken bir diğer ülkenin ise Malta olduğunu kaydediyor. Şevki Akaydın Malta'ya yatırım yoluyla ikinci vatandaşlık programına ABD vatandaşlarının da ilgi gösterdiğini açıkladı.







ERDEM DOKUR
Ankara Kurumsal İlişkiler Temsilcisi

YOİKK, EN VERİMLİ GÜNLERİNİ YAŞIYOR

Ülkemiz ve başkentimiz üzerinde gerçekleştirilen hain terör eylemleri nedeniyle geçtiğimiz sayıda kaleme alamadığım önemli başlıkları, bugün size anlatmanın sevinci ile Ankara'dan selamlar…

11 Aralık 2001 tarihli Bakanlar Kurulu Prensip Kararı ile kabul edilen "Türkiye'de Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Reform Programı" çerçevesinde oluşturulan Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK), kurulduğu tarihten bugüne en verimli günlerini yaşıyor. MÜSİAD'ımızın da iş dünyasını temsil eden altı kurumdan biri olarak bünyesinde yer aldığı YOİKK, özellikle son dönemde yerli ve yabancı yatırımcının işini kolaylaştırmayı her zamankinden daha fazla hedeflemektedir. Siz değerli üyelerimizden gelen sorun ve çözüm önerilerinin ciddiyetle masaya yatırıldığı ve tüm bürokratik mekanizmaların aradan kaldırıldığı bir sistem anlayışı ile iş dünyası için birlikte çalışıyoruz. Yatırımların ve iş dünyasının sorunlarının sıklıkla gündeme geldiği bu dönemde 64. Hükümet'te olduğu gibi 65. Hükümet'te de hazırlanan programlarda yatırım ortamı ve iş dünyasının sorunları önemli bir yere sahip olacaktır. Bu arada bahsetmeden geçemeyeceğimiz bir çalışma da Ankara'da Cumhurbaşkanımızın eşi Sayın Emine Erdoğan'ın himayesinde MÜSİAD tarafından işletilen "Afrika El Sanatları Pazarı ve Kültür Evi"dir. Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın dost ve kardeş Afrika ülkelerine Genel Başkanımız Sayın Nail Olpak ve üyelerimizin de katılımıyla yaptığı ziyaretler, Türkiye-Afrika ilişkilerini çok yönlü olarak geliştirmiştir. Bu ziyaretler sırasında Cumhurbaşkanımıza refakat eden Sayın Emine Erdoğan da Afrikalı kadınların ve çocukların sorunlarıyla yakından ilgilenmiş, bu alanda çalışan kurum ve kuruluşlara ziyaretler gerçekleştirmiştir. Bu kapsamda da Afrikalı kadınların el emeği ürünlerinin, kâr amacı güdülmeksizin Türkiye'de hak ettiği değerlerde pazarlanması ve gelirinin Afrikalı kadınlara yardım olarak dönmesi amacıyla bir sosyal sorumluluk projesi başlatmıştır. Dışişleri Bakanlığımızın koordinatörlüğünde, TİKA, THY gibi kurumların katkılarıyla MÜSİAD tarafından işletilen "Afrika El Sanatları Pazarı ve Kültür Evi" 25 Mayıs'ta Ankara'nın Altındağ ilçesindeki tarihî Hamamönü bölgesinde Emine Erdoğan tarafından açıldı. Afrika ülkelerinden cumhurbaşkanı eşlerinin de katılımıyla gerçekleştirilen açılış, sıcak dostluk ve kardeşlik ilişkilerine sahne oldu. Afrika kıtasında yer alan çeşitli ülkelerden getirilen el sanatları ürünlerinin sergilendiği ve satışa sunulduğu bu mekân, aynı zamanda ülkemizdeki Afrikalı misyonlar ile öğrencilerin kültür alışverişinde bulanabilecekleri bir "Kültür Evi" olarak dizayn edildi. Zaman içinde bir "Afrika Kitaplığı" kurulması böylelikle Afrika odaklı sosyal ve kültürel çalışmaların da burada yapılması planlanıyor.

Bir sonraki sayıda yine güzel gelişmelerden bahsetmek dileğiyle…

> **"TÜM BÜROKRATİK MEKANİZMALARIN ARADAN KALDIRILDIĞI BİR SİSTEM ANLAYIŞI İLE İŞ DÜNYASI İÇİN BİRLİKTE ÇALIŞIYORUZ"**

65 Ülkede **169** İrtibat Noktası



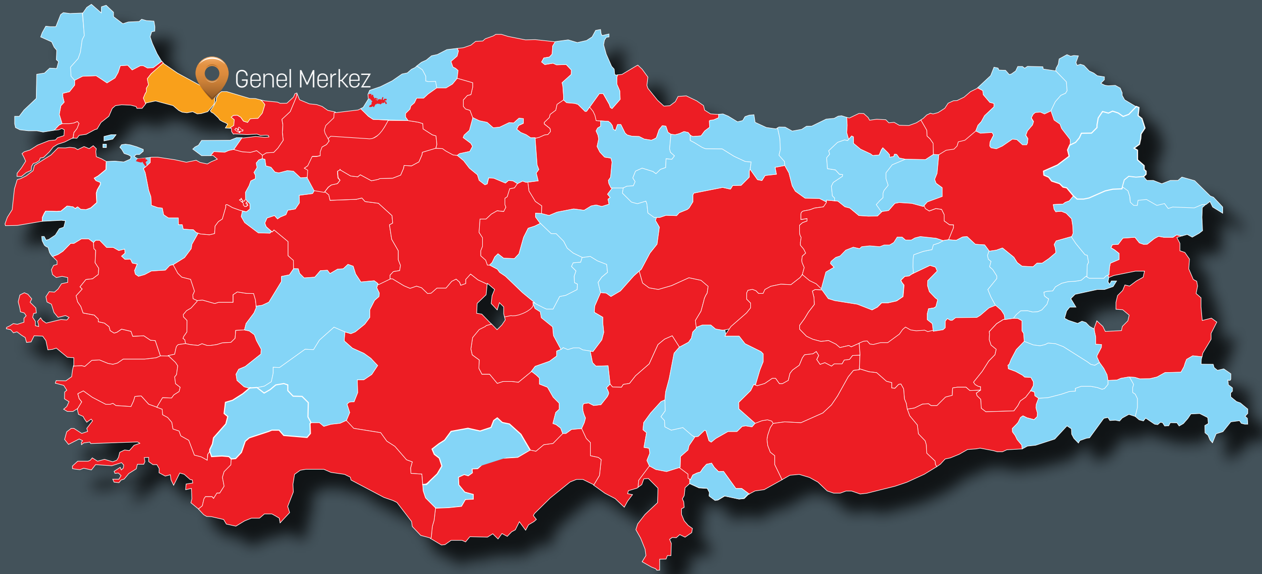


MÜSİAD YURTDIŞI İRTİBAT NOKTALARI

- ABD - Washington DC
  - New York
- Almanya - Münih
  - Dortmund
  - Hannover
  - Mannheim
  - Köln
  - Berlin
  - Frankfurt
  - Nünberg
  - Oberhausen
  - Sttutgart
  - Karlsruhe
- Avustralya
- Avusturya
- Azerbaycan
- Birleşik Arap Emirliği
- Belarus
- Belçika
- Çin
- Danimarka
- Etiyopya
- Fransa - Paris
  - Lyon
- Fildişi Sahili
- Güney Afrika
- Gürcistan
- Hollanda
- Irak
- İngiltere
- İran
- İsviçre - Zürih
  - Cenevre
- Kazakistan - Almati
  - Astana
- Katar
- KKTC
- Macaristan
- Nijer
- Nijerya
- Romanya
- Rusya
- Senegal
- Suudi Arabistan
- Singapur
- Ukrayna
- Tacikistan
- Tayvan
- Türkmenistan
- Japonya

MÜSİAD AİLESİ HER GEÇEN GÜN BÜYÜYOR...

"Türkiye'nin Dört Bir Yanında **86** İrtibat Noktası"





ŞUBELER

- Adana
- Adıyaman
- Aksaray
- Ankara
- Antalya
- Aydın
- Bandırma
- Batman
- Bolu
- Bursa
- Çanakkale
- Çorum
- Denizli
- Diyarbakır
- Düzce
- Elazığ
- Erzincan
- Erzurum
- Eskişehir
- Gaziantep
- Gebze
- Hatay
- İnegöl
- İzmir
- Kahramanmaraş
- Kdz. Ereğli
- Karabük
- Karaman
- Kastamonu
- Kayseri
- Kırıkkale
- Kocaeli
- Konya
- Kütahya
- Malatya
- Manisa
- Mardin
- Mersin
- Muğla
- Rize
- Sakarya
- Samsun
- Sivas
- Şanlıurfa
- Tekirdağ
- Trabzon
- Uşak
- Van



TEMSİLCİLER VE TEMSİLCİLİKLER

- Afyonkarahisar
- Ağrı
- Amasya
- Ardahan
- Artvin
- Balıkesir
- Bayburt
- Bartın
- Bingöl
- Bilecik
- Bitlis
- Burdur
- Çankırı
- Edirne
- Giresun
- Gümüşhane
- Hakkari
- Iğdır
- Isparta
- Kars
- Kırklareli
- Kırşehir
- Kilis
- Muş
- Nevşehir
- Niğde
- Ordu
- Osmaniye
- Seydişehir
- Siirt
- Sinop
- Şırnak
- Tokat
- Tunceli
- Yalova
- Yozgat
- Zonguldak

Kaynak: MÜSİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu, Yurt içi Teşkilatlanma Komisyonu

ORTA DOĞU

ORTA DOĞU





ELAZIĞ ŞUBEMİZİN YENİ HİZMET BİNASI AÇILDI

Elazığ Şubemizin yeni hizmet binasının açılışı; Genel Başkanımız Nail Olpak, Elazığ Şube Başkanımız Hasan Uzun, AK Parti Elazığ Milletvekili Metin Bulut, Elazığ Valisi Murat Zorluoğlu, Elazığ Belediye Başkanı Mücahit Yanılmaz, Yönetim Kurulu Üyemiz Bekir Sami Nalbantoğlu, şube başkanlarımız ve Elazığ Şubemizin üyelerinin katılımı ile gerçekleşti. Genel Başkanımız Nail Olpak, "Yurdun hemen hemen her noktasında ve yurtdışında 65 ülkede 169 noktaya ulaşmış bir ağımız var. Sizlerle birlikte bu çizgide faaliyetlerimizi sürdürmeye devam edeceğiz." dedi. AK Parti Elazığ Milletvekili Metin Bulut; MÜSİAD'ın, Anadolu sermayesiyle birlikte Türkiye'yi kalkındırma üzerine çalışan, statik değil, dinamik bir sivil toplum örgütü olduğunu vurguladı. Elazığ Valisi Murat Zorluoğlu, MÜSİAD'ın sanayinin, yatırımların geliştirilmesi ve arttırılması, helal kazanç elde edilmesi ve bunun adil şekilde bölüşülmesi gibi konularda topluma örnek hizmetler ortaya koyduğunu ifade etti. Elazığ Belediye Başkanı Mücahit Yanılmaz ise "Bereketin ne anlama geldiğini MÜSİAD'dan öğrendik." ifadelerini kullandı. Konuşmalarının ardından Elazığ Şubemizin yeni hizmet binasının açılışı gerçekleştirildi. Davetlilerin, hizmet binasını gezmesinin ardından da Elazığ Şubesi yeni üyelerine rozet töreni yapıldı.





UGANDA VE TANZANYA'DA İŞ FIRSATLARI

MÜSİAD ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) iş birliği ile Genel Merkezimizde "Uganda ve Tanzanya'da İş Fırsatları" konulu panel düzenlendi. Programa; Genel Başkan Yardımcımız Ümit Kiler, Uluslararası İlişkiler ve Dış Ticaret Komisyonu Başkanımız Ahmet Selvi, Yönetim Kurulu Üyelerimiz, İstanbul Medeniyet Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ahmet Kavas, DEİK Türkiye-Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanı Tamer Taşkın, DEİK Türkiye-Afrika İş Konseyleri Doğu Afrika'dan Sorumlu Koordinatör Başkan Yardımcısı Ersin Eren, üyelerimiz ve davetliler katıldı.
Ümit Kiler, Türkiye ve Tanzanya arasındaki ticaret hacminin son 10 yılda yaklaşık 5 katına çıktığını, Uganda'ya yapılan yatırımlarda da artış olduğunu belirtti.
DEİK, Türkiye- Afrika İş Konseyleri Doğu Afrika'dan Sorumlu Koordinatörü Ersin Eren, bireysel yatırım yapmak yerine grup halinde gidilerek yatırım yapmanın uzun vadede daha faydalı olacağını belirtti.
DEİK Türkiye-Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanı Tamer Taşkın ise Afrika'nın tarım ve yer altı zenginliği açısından pek çok imkâna sahip olduğuna değindi.







MACARİSTAN'DAN MÜSİAD'A ŞÜKRAN PLAKETİ

Macaristan'ın ana muhalefet partisi JOBBİK'in lideri, aynı zamanda Macar-Türk Parlamentolar Arası Dostluk Grubu Eş Başkanı olan Gabor Vona, Türk-Macar ilişkilerine yaptığı katkılardan dolayı, MÜSİAD Macaristan Temsilcisi Fadıl Başar'a şükran plaketi sundu.

Plaket töreni öncesi konuşan Gabor Vona, Fadıl Başar'ın Macaristan ve Türkiye arasında yaptığı olağanüstü çalışmalarıyla ekonomi, spor, siyaset, kültür, eğitim konularına büyük destek verdiğini, son olarak da Çanakkale ile Macaristan'ın Tapolca şehrinin kardeş şehir olmasına vesile olduğunu belirtti.

Özverili çalışmaları nedeni ile Fadıl Başar'a şükran plaketi sunmak istediklerini söyleyen Vona, Başar'ı bu göreve getiren MÜSİAD Genel Başkanı Nail Olpak'a da teşekkür etti. Vona, MÜSİAD'ın son iki yıl içinde Macaristan'da yaptığı faaliyetlerden dolayı çok mutlu olduğunu da ifade etti.







ABD'DE İŞ FIRSATLARI

MÜSİAD tarafından, Türkiye ve Amerika Birleşik Devletleri arasındaki iş birliğinin geliştirilmesine yönelik "ABD'de İş Fırsatları" temalı bir panel düzenlendi. Genel Merkezimizde gerçekleşen etkinliğe; ABD Ankara Büyükelçiliği Ticaret Ataşesi Larry Farris, ABD İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Ataşesi Neil Pickett, Middle Bridge Partners Kurucu Ortağı&DTİK Amerika Başkanı Ömer Er, Avukat Ayhan Öğmen, Avukat Mehmet F. Polat, Avukat Mehmet Baysan ve Genel Başkan Yardımcımız Ümit Kiler katıldı. Dünyanın en büyük ekonomisi ABD'deki iş fırsatlarının masaya yatırıldığı panelde, "ABD'nin Federal Hukuk Sistemi ve İş Ortamları" ile "ABD'deki Girişimcilik ve Yatırımlar" konusu tartışıldı. Genel Başkan Yardımcımız Ümit Kiler, "Küresel krizin neden olduğu küçük dalgalanmaları dışarıda tutarsak, son 10 yılda ABD'ye yaptığımız ihracatın düzenli olarak artış gösterdiğini söyleyebiliriz." dedi. ABD Ankara Büyükelçisi Ticaret Ataşesi Larry Farris, Amerika pazarına girmek isteyen firmalara danışmanlık hizmeti verdiklerini ifade etti. ABD İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Ataşesi Neil Pickett de hem gerekli hem de önemli olduğuna vurgu yaptı.

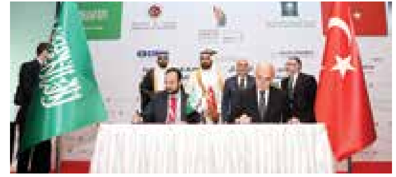




MÜSİAD İLE MEKKE TİCARET ODASI ARASINDA MUTABAKAT ZAPTI İMZALANDI

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) tarafından İstanbul'da düzenlenen Türkiye-Suudi Arabistan İş Fırsatları Forumu'nda MÜSİAD ile Mekke Ticaret Odası arasında iş birliği anlaşması imzalandı. Törene; Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş, Suudi Arabistan Krallığı Ticaret ve Sanayi Bakanı Tevfik bin Fovzan El-Rabia, Genel Başkanımız Nail Olpak, DEİK Başkanı Ömer Cihad Vardan ve DEİK Türkiye-Suudi Arabistan İş Konseyi Başkanı Yusuf Cevahir katıldı. Programın açılış konuşmasını yapan Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş, "Körfez İşbirliği Konseyi ülkeleri ile Türkiye arasında Serbest Ticaret Anlaşması imzalanmalıdır. Türkiye müzakere masasına oturmaya hazır. Ülkeler arasındaki yatırım rakamları aktarılmalıdır." dedi. Suudi Arabistan Krallığı Ticaret ve Sanayi Bakanı Tevfik bin Fovzan El-Rabia ise iki ülke arasındaki ilişkilerin gelişmekte olduğuna dikkat çekerek, bu durumun tüm işadamlarını memnun ettiğini söyledi. Konuşmaların ardından, Genel Başkanımız Nail Olpak ile Mekke Ticaret Odası Başkanı Maher Saleh Jamal arasında mutabakat zaptı imzalandı. İş forumu kapsamında; 20 firma arasında inşaat, enerji, tıbbi malzeme, ilaç, gayrimenkul, sermaye piyasası girişimleri alanlarında da karşılıklı yatırım ve iş birliği anlaşmaları imzalandı.







KAHRAMANMARAŞ ŞUBEMİZ AÇILDI

MÜSİAD Kahramanmaraş Şubesinin açılışı gerçekleştirildi. Açılış programına Kültür ve Turizm Eski Bakanı Mahir Ünal, Genel Başkanımız Nail Olpak, Kahramanmaraş Şubesi Başkanımız Atıf Şirikçi, Yönetim Kurulu Üyelerimiz, AK Parti Kahramanmaraş Milletvekilleri Veysi Kaynak, Nursel Reyhanlıoğlu, Mehmet Uğur Dilipak, İmran Kılıç, Kahramanmaraş Valisi Mustafa Hakan Güvençer, Kahramanmaraş Büyükşehir Belediye Başkanı Fatih Mehmet Erkoç, AK Parti MKYK Üyesi Metin Doğan, Onikişubat Belediye Başkanı Hanefi Mahçiçek, Dulkadiroğlu Belediye Başkanı Necati Okay, AK Parti İl Kadın Kolları Başkanı Ayşe Kılıç ve işadamları katıldı. Açılış töreninde konuşan Bakan Ünal, "MÜSİAD'ın özellikle yurtdışı ayağında kurduğu güçlü ilişki ağı, inşallah Kahramanmaraş'ımızın ticaretini daha iyi yerlere taşıyacaktır." dedi. Genel Başkanımız Nail Olpak ise konuşmasında, "Kahramanmaraş'ın hem kahramanlığı hem sanayisi hem de girişimciliği açısından bakıldığında çok farklı bir konumda olduğunu görüyoruz. Bu farklılıkların bilinciyle çalışmalarımıza devam edeceğiz." ifadelerine yer verdi.





KORE'NİN BAŞARISINDA KOBİ POLİTİKALARI ÖNEMLİ YER TUTUYOR

MÜSİAD ve Kore Cumhuriyeti Başkonsolosluğu iş birliği ile "iş geliştirme yemeği" düzenlendi. Program kapsamında MÜSİAD üyesi işadamları ile Koreli işadamları, yeni ticari ilişkiler ve iş birlikleri geliştirmek üzere bir araya geldi.

İş geliştirme yemeğine, Genel Başkan Yardımcımız Ümit Kiler, Kore Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosu Young-Cheol, Yurtdışı Teşkilatlanma Komisyonu Başkanımız Ahmet Selvi, Uluslararası İlişkiler ve Dış Ticaret Komisyonu Başkanımız Esat Akbülbül, Uluslararası İlişkiler ve Dış Ticaret Komisyonu Başkan Yardımcımız Can Tülümen ve davetli işadamları katıldı.

Genel Başkan Yardımcımız Ümit Kiler, yaptığı konuşmada Kore'nin başarısında, taviz vermeden uyguladığı KOBİ politikalarının çok önemli bir yer tuttuğunu belirtti.

Ümit Kiler, "Kore, ileri teknolojiye ve Ar-Ge'ye yaptığı yatırımlarla, yüksek katma değerli ürünlerin üretimiyle ve marka ekonomisini kalkınmaya yönelik geliştirebilme yeteneğiyle, orta gelir tuzağına düşmeden kalkınmayı sürdürmenin en güzel örneğini verdi." dedi.



SURİYELİ MÜTEFEKKİR CEVDET SAİD'İ AĞIRLADIK





Eğitim ve Kültür Komisyonumuz tarafından düzenlenen "Oku, Dinle ve Yaşa" etkinliği kapsamında, Suriyeli mütefekkir Cevdet Said, İslam dünyasında yaşanan şiddet olayları üzerine fikirlerini davetlilerle paylaştı. Programa, Genel Başkanımız Nail Olpak, Eski Başkan Yardımcımız Nazım Özdemir, Eğitim ve Kültür Komisyonu Başkanımız Dr. Halim Aydın, Doç. Dr. Fethi Güngör, Gazeteci-Yazar Turan Kışlakçı ve davetliler katıldı. Dr. Halim Aydın, "Eğitim ve Kültür Komisyonu olarak, ulusal ve uluslararası entelektüel yazar ve kanaat önderlerinin yazmış olduğu önemli kitapları üyelerimizle paylaşarak, okumalarını sağlıyoruz. Daha sonra da müellifi ile muhatabını bir araya getiriyoruz." açıklamalarında bulundu. Türkiye'nin, Arap dünyası tarafından demokrasi ve insan hakları çerçevesinde rol model alındığına dikkat çeken Cevdet Said, Türklerin, Arap coğrafyasında fikrî bir köprü görev gördüğünü söyledi. Beşerî toplumların sorunlarını barışçı yollarla hallettiğine de değinen Said, "Aklın, insanın yol göstericisi olduğunu İslami kaynaklardan öğreniyoruz. Bu kaynaklar, insanı zorlamaya değil ikna etmeye çağırıyor. İnsan korunması gereken en önemli, en yüce değerdir. Pek çok tarihî olay barışçı hareketlerin zulme galip geldiğini göstermiştir." şeklinde konuştu.



TEKSTİL SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Tekstil ve Deri Sektör Kurulumuz tarafından "Tekstil Sektörünün Sorunları ve Çözüm Önerileri" paneli düzenlendi. CPM Yazılımın sponsor olduğu etkinlik Lazzoni Hotel'de gerçekleştirildi. Tekstil ve Deri Sektör Kurulu Başkanımız Mehmet Haluk Şahin'in moderatörlüğünü yaptığı panele, Şahinler Holding Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Şahin ve Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD) Başkanı İlker Karataş katıldı. Dünyada ve Türkiye'de tekstil sektörünün durumunun değerlendirildiği panelde, tekstildeki potansiyel ve fırsatlar ile sektörün karşılaştığı sorunlar ve çözüm önerileri konuşuldu. Tekstil sektörünün durumunu değerlendiren Şahinler Holding Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Şahin, tekstil sektöründe İstanbul'un büyük potansiyeli olduğunu, moda ve tasarım bakımından İstanbul kadar dinamik bir şehir olmadığını söyledi. OTİAD Başkanı İlker Karataş ise "Kaliteli bir KOBİ yapısına sahip değiliz. Sektörde 50-55 bin civarında firmanın varlığından bahsediliyor. 20 bin civarındaki firma üretici ve ihracatçı konumunda. Kaliteli KOBİ yapısını yakalarsak, 2023 hedeflerini gerçekleştiririz." dedi.









KADIN GİRİŞİMCİLER ZİRVESİ İSTANBUL'DA TOPLANDI

MÜSİAD tarafından düzenlenen, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Saygıdeğer eşleri Emine Erdoğan ile Aile ve Sosyal Politikalar Eski Bakanı Sema Ramazanoğlu başta olmak üzere iş dünyasının önde gelen isimlerinin de katıldığı Kadın Girişimciler Zirvesi İstanbul'da gerçekleştirildi. Zirvede, "Kadın Girişimciliği ve Teşvik", "Osmanlı ve İslam İktisadında Kadının Yeri" ve "Gelişmek ve Güçlenmek" başlıklı oturumlar gerçekleştirildi.

Zirvede konuşan Aile ve Sosyal Politikalar Eski Bakanı Sema Ramazanoğlu şunları kaydetti: "Tarih boyunca üzerinde yaşadığımız bu topraklar; emek, güç, yetenek, akıl, sabır ve alın teriyle bereketin adı olmuştur. Tarihin her döneminde kadınlar ve erkekler üretime katıldıkça; emeğini, gücünü ve kuvvetini üretime dâhil ettikçe toplumlar daha da güçlenmiştir."

Genel Başkanımız Nail Olpak, zirve açılışındaki konuşmasının bir bölümünde kadınlarla ilgili ilginç bir tespitte bulundu: "Bulaşık makinesini bir kadın icat etti: Josephin Cochrane. Araba sileceklerini de bir kadın buldu: Mary Anderson. Katlanır yatak, bir kadın tarafından tasarlandı: Sarah Goode. Sadece mucitlere bakmayalım. Bugün MÜSİAD kadın üyeleri arasında, ağır sanayiden uluslararası ticarete kadar geniş bir yelpazede üyelerimizin olduğunu memnuniyetle ifade etmek isterim." dedi.

Kadınların inançlı, güçlü, toparlayıcı, idare edici, çalışkan ve cesaretli olduğunu belirten MÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Gülten Durdu, 14. yy.'da dünyada kadın girişimciliğin ilk örneğinden bahsetti. Gülten Durdu, "Anadolu'nun kendine güvenen girişimci kadınları, dünyadaki ilk kadın girişimcilik teşkilatlanmasını oluşturdular ve Baciyan-ı Rum ismiyle tarihe geçtiler. İşte buradan, köklerimizin cesareti ve kendine güveninden yola çıkarak, kadın girişimcilerimizi desteklemek için harekete geçtik." şeklinde konuştu.



MÜSİAD'ın tertip ettiği Kadın Girişimciler Zirvesi gerçekleştirildi

AFRİKA EL SANATLARI PAZARI VE KÜLTÜR EVİ AÇILDI

Cumhurbaşkanı'nın eşi Emine Erdoğan, himayesinde gerçekleştirilen "Afrika El Sanatları Pazarı ve Kültür Evi Projesi"nin açılışına katıldı. Ankara'nın tarihi semti Hamamönü'nde, Dışişleri Bakanlığının koordinasyonu, MÜSİAD, TİKA, THY ve Bem-Bir-Sen gibi kuruluşların katkılarıyla gerçekleştirilen proje, Afrika Birliğinin kuruluş günü olan 25 Mayıs'ta hayata geçirildi. "Afrika El Sanatları Pazarı ve Kültür Evi"nin açılışına Burundi, Somali, Etiyopya, Nijerya, Gine, Mali, Uganda, Gana, Gambiya gibi bazı Afrika ülkelerinin devlet başkanlarının eşleri ve bakan düzeyinde temsilciler katıldı.

olan Sultanlar Grup, 70.yılını kutluyor...





tibet
Plastik

tibet
Otomasyon







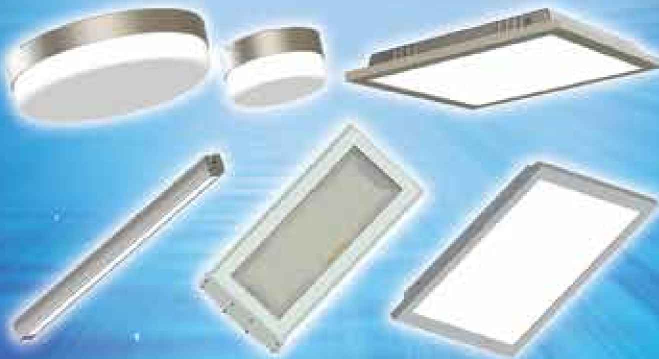
www.setpack.com

www.tibet.com.tr

www.tibetotomasyon.com.tr

JOHNSON LED VISION
PROFESSIONAL LED LIGHTINGS AND ENGINEERING

Daha iyi bir görüş için
Yeni Nesil LED Aydınlatma



www.johnsonled.com.tr

sultanlar yapı
ENDÜSTRİ A.Ş.

Konfora dair herşey...





www.sultanpark.net





AGİK, VİYANA'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Avrupa Genel İdare Kurulu (AGİK) toplantısı ve gala yemeği programı, Avusturya Şubemizin ev sahipliğinde 19-22 Mayıs tarihlerinde Viyana'da gerçekleştirildi



Avusturya'nın başkenti Viyana'da düzenlenen AGİK kapsamında Viyana Ticaret Odasında gerçekleştirilen ikili iş görüşmelerinde MÜSİAD üyesi işadamları ile Avusturya'dan işadamları bir araya geldi.

İkili İş Görüşmelerinden sonra gala yemeği ile devam eden programa; Genel Başkanımız Nail Olpak, Viyana Eyaleti İmar Bakanı Michael Ludwig, Avusturya Şube Başkanımız Faruk Can, T.C. Viyana Başkonsolosu Tayyar Kağan Atay, Denizbank CEO'su Ahmet Mesut Ersoy, şube başkanlarımız ve çok sayıda Türk- Avusturyalı işadamı katılım gösterirdi.

Programın açılış konuşmasını yapan Avusturya Şube Başkanımız Faruk Can, "MÜSİAD Avusturya, yurtdışı teşkilatları arasında 22 yıllık geçmişi olan bir şubedir. 22 yıldır Türk-Avusturya siyasi, ticari, kültürel ve ekonomik ilişkilerin gelişmesi adına önemli hizmetler vermekteyiz ve bundan sonrada bu çalışmalarımızın üstüne koyarak devam edeceğiz." dedi.

Selamlama konuşmasını gerçekleştiren Viyana Eyaleti İmar Bakanı Michael Ludwig, "MÜSİAD, yurtdışı şubeleri sayesinde dünya üzerinde önemli mesafeler kaydetmektedir, MÜSİAD Avusturya Şubesi de iki ülkenin ilişkilerine önemli katkılar sağlamaktadır. Bundan sonrada iki ülkenin gerek ekonomik gerekse siyasi ilişkilerinin geliştirilmesi adına daha çok çalışmalıyız." ifadelerini kullandı.

Genel Başkanımız Nail Olpak da "Dünya tarihini incelediğimiz zaman, siyasi ve kültürel etkileşimleri belirleyen en önemli unsurun ekonomik ilişkiler olduğunu görüyoruz. Bu nedenle MÜSİAD olarak bir yandan ülkemizi ve üyelerimizi temsil edip ileriye taşırken, bir yandan da diğer ülkelerle ekonomik ilişkilerimizi geliştirmek ve böylece farklı coğrafyalar arasındaki etkileşimi mümkün kılacak köprüler kurmak istiyoruz." dedi. Panel etkinliği ile devam eden program hediye takdimi ve fotoğraf çekimi ile son buldu.



GENEL İDARE KURULU BATMAN'DA TOPLANDI

93. Genel İdare Kurulu (GİK) Toplantımız, Batman'da gerçekleştirildi. "İthalat, İhracat, Serbest Bölgeler ve Teşvikler" konusunun ele alındığı toplantıya, Ekonomi Bakan Yardımcısı Fatih Metin, Genel Başkanımız Nail Olpak ve Batman Şube Başkanımız Suad Özdemir ile MÜSİAD üyeleri katıldı. Toplantıda Ekonomi Bakanlığı temsilcilerine, MÜSİAD tarafından hazırlanan "Ekonomide Sorunlar, Çözüm Önerileri ve Değerlendirmeleri" raporu da sunuldu.
Ekonomi Bakanı Yardımcısı Fatih Metin, devletin tüm kurumlarıyla teröre karşı verdiği mücadelenin süreceğini belirtti. Metin, "Allah'ın izniyle her türlü terörle mücadelemiz devam etmektedir. En kısa zamanda bu mücadeleyi bitireceğiz ve yine devletin her kurumuyla tüm Türkiye'de kalkınmamıza devam edeceğiz." ifadelerini kullandı. Genel İdare Kurulu Toplantısı'nı Batman'da yapmaktan büyük mutluluk duyduğunu ifade eden Genel Başkanımız Nail Olpak, Türkiye'nin uluslararası ticaretin merkez ülkelerinden biri hâline gelmesi için MÜSİAD EXPO'yu düzenlediklerini söyledi. Konuşmaların ardından Batman Şube Başkanımız Suat Özdemir tarafından, Metin ve Olpak'a plaket verildi.





SAVUNMANIN GLOBAL ARENASINDA 3. PERDE AÇILIYOR

İstanbul CNR EXPO Fuar Merkezinde 9-12 Kasım tarihleri arasında düzenlenecek olan, Türkiye'nin en verimli iş geliştirme platformu High Tech Port by MÜSİAD'ın lansman resepsiyonu Ankara'da yapıldı. Resepsiyona; Savunma Sanayi Müsteşarı Prof. Dr. İsmail Demir, Genel Başkanımız Nail Olpak, Savunma Sanayi Müsteşarlığı yetkilileri, savunma sanayinde faaliyet gösteren firmaların temsilcileri ile çok sayıda yerli ve yabancı davetli katıldı.
Millî Savunma Bakanlığı Savunma Sanayi Müsteşarı Prof. Dr. İsmail Demir, "Bu fuar tekrarlandıkça daha çok ilgi çekecek. Belki birkaç High Tech Port'tan sonra dünya çapında ilgi çeken, katılan herkesin bir şeyler kazanacağı bir fuar olacak." dedi.





Genel Başkanımız Nail Olpak, "High Tech Port; Türk savunma ve havacılık sanayi ile ileri teknoloji alanında faaliyet gösteren firmalarıyla yeni ortaklıklar kurmak için en isabetli noktadır." şeklinde konuştu.
High Tech Port by MÜSİAD Genel Koordinatörü Hakan Kurt ise High Tech Port'un küresel anlamda bir medeniyet projesi olduğunu söyledi.



MÜSİAD, BİLİŞİMDE 2023'E HAZIR

Bilgi Teknolojileri Sektör Kurulumuz tarafından "Gelecekle İş Yapmak" mottosuyla hazırlanan "Gelecekte Teknoloji Raporu", düzenlenen basın toplantısıyla açıklandı. Toplantıda; gelecekte iş yapma konusunda yeni oluşan ekonomik modeller ve fırsatlar, bu yeni yapıya yönelik atılması gereken adımlar, nesnelerin interneti, sanayi 4.0, bulut teknolojiler, büyük veri gibi önemli teknolojik gelişmeler ve bilgi teknolojileri sektöründeki sorunlar ele alındı. Toplantıya Türkiye'nin önde gelen firmalarının bilgi sistemleri grup başkanları da katıldı. Bilgi Teknolojileri Sektör Kurulu Başkanımız İhsan Taşer, dünyanın ilk 10 ekonomisine girme hedefi ile hareket eden Türkiye'nin, bu hedefine ulaşmak için katma değerli teknoloji üretimini önceliği hâline getirmek zorunda olduğunu vurguladı. Taşer, yeni ekonominin en önemli yanının entegre bir model olduğunu, bu modelin, üreticileri bu yapının birer parçası hâline getireceğini, yeni düzen içinde Türkiye'nin, mevcut bilgi birikimi ve genç insan kaynağı potansiyeli ile yer alabileceğini ve katma değerli üretici konumunda roller alabileceğini dile getirdi.







MÜEZZİNOĞLU, "BURSA BÜYÜDÜKÇE TÜRKİYE BÜYÜYOR"

Sektör Kurulları ve İş Geliştirme Komisyonumuz, 28 Mayıs tarihinde Bursa Merinos Atatürk Kültür Merkezinde "Bölgesel İş Geliştirme" toplantısı düzenledi

2014 senesinden bu yana, yılda en az iki defa farklı bölgelerde gerçekleştirilen Bölgesel İş Geliştirme Toplantıs'ının 6'ncısı Bursa'da düzenlendi. T.C. Sağlık Eski Bakanı ve AK Parti Sivil Toplum ve Halkla İlişkilerden Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı Dr. Mehmet Müezzinoğlu'nun katılımıyla gerçekleşen toplantıda sağlık sektöründe teknolojik gelişmeler konusu değerlendirildi.

Toplantıya; Sağlık Eski Bakanı Dr. Mehmet Müezzinoğlu, Bursa Valisi Münir Karaloğlu, Genel Başkanımız Nail Olpak, Genel Başkan Yardımcımız Alpınar Topdaş, Sektör Kurulları ve İş Geliştirme Komisyonu Başkanımız Mahmut Asmalı, Bursa Şube Başkanımız Mustafa Gürses'in yanı sıra birçok önemli siyaset, bürokrasi ve işadamı katıldı. Müezzinoğlu, "Bursa büyüdükçe Türkiye büyüyor; ama Bursa daha çok büyümeli ve Türkiye'yi büyütmeli." dedi. Genel Başkanımız Nail Olpak, "MÜSİAD olarak, orta gelir tuzağına takılıp kalmadan ileriye gitmemiz gerekiyor. Yüksek katma değerli ürünlere ağırlık, Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına da hız vermemiz lazım." şeklinde konuştu.

Bursa Valisi Münir Karaloğlu, düne bakmadan ileriye bakıp yeni hedeflere doğru yürümek gerektiğini söyledi.

İkili Görüşmelerle İş Fırsatı

Toplantıya, 20 farklı şehirden, çok sayıda MÜSİAD üyesi katıldı. Üye olmayan işadamlarının da iştirak ettiği toplantıda stant açan her girişimci onlarca büyük markanın satın alma müdürleriyle ve yüzlerce girişimciyle iş bağlantısı kurma imkânı buldu. 100'ün üzerinde MÜSİAD üyesinin mini stant açtığı toplantı alanında 20'nin üzerinde büyük satın alma firması ile tedarikçiler B2B iş görüşmeleri yaptı.





Turgay Evren

"CHILDREN OF HEAVEN" (CENNETİN ÇOCUKLARI)

ŞARKISININ HİKÂYESİ

Sözleri yüreğimle hissederek yazdım. Şarkıyı yazarken kendimi, Suriyeli mülteci bir çocuğun yerine koymaya çalıştım

2016 yılının başlarında Suriyeli mültecilerin dramı, dünya gündemine iyice oturmuştu. 2015 yılından itibaren Suriyeli mültecilerin Avrupa'ya ulaşma çabaları ile bu yolda dayanıksız botlarla gerçekleştiren tehlikeli yolculuklar sonunda meydana gelen ölümler ve kıyıya vuran çocuk cesetleri, hâlâ vicdanların kıyılarına ulaşmaktan uzaktı. Avrupa'da Suriyeli mültecilere yönelik büyük bir ön yargı başlamıştı. Fransa'da Suriyeli vatandaşların çamurlara saplanmış derme çatma çadırları, mülteciler için Avrupa'ya ulaşmanın kurtuluş olmadığının ilk işaretiydi. Türkiye, yıllardır 3 milyon mülteciyi ağırlıyor ve onlar için 10 milyar dolar harcıyorken, Birleşmiş Milletler bu konuda Türkiye'ye komik rakamlarla yardım ediyordu. Türkiye'nin yükünü hafifletme noktasında Avrupa Birliği'nden de hiçbir somut adım görünmüyordu.

Medyaya yansıyan haberler, her insan gibi benim de içimi yakmıştı. Mülteci sorunu ile ilgili bir şey yapmalıydım. Mülteci çocuklara yöne-



PULSAR





lik gerçekleşen birkaç şiddet haberi, Türkiye'de büyük tepkiye neden olmuştu. Bu çocuklar hepimizin çocuklarıydı ve bu nesli kaybetmemek için bir şeyler yapmalıydık. Bu duygu ve düşüncelerle mülteci çocuklar için İngilizce bir şarkı yazmaya, bu şarkıyı da 23 Nisan öncesi Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'a ulaştırmaya karar verdim. 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı vesilesiyle dünyaya bu konuda bir mesaj vermek istedim.

Sözleri Hissederek Yazdım

Şarkının sözlerini, kaleme almam birkaç hafta sürdü. Sözleri yüreğimle hissederek yazdım. Şarkıyı yazarken kendimi, Suriyeli mülteci bir çocuğun yerine koymaya çalıştım. Sözler bu yüzden bu kadar etkili oldu. "Today I will not cry / Today I will be happy / Today I will not die / Today my land is Turkey."

Şimdi sıra bu sözlerin bestelenmesi ve seslendirilmesine gelmişti. Yurtdışından ve Türkiye'den birçok müzisyenle iletişime geçtim. İngilizce müzik yapmak için Batı'yı taklit etme özentisiyle davranan ve bu şarkıların gençler tarafından yoğun ilgi gördüğü Türkiye'de, İngilizce beste ve müzik yapmanın zorluğunu ilk kez fark ettim ve bunu hayretle karşıladım.

Bir gün arkadaşım Mustafa Yılmaz, İsviçre'de yaşayan müzisyen kuzeni olduğunu ve onun bana bu konuda yardımcı olabileceğini söyledi. Ben de İsviçre'de, Kay Marston adıyla müzik yapan Muhammed Kahraman'ın Youtube'da birkaç videosunu izledim. Kendisine Skype üzerinden projeyi anlattım ve şarkı sözlerini gönderdim. O da şarkıyı bestelemeye başladı ve yoğun bir dönemin ardından şarkının demosu ortaya çıktı. Muhammed Kahraman'ın hiçbir beklentisi olmadan yüreğini ortaya koyarak meydana getirdiği bu güzel eserin demosunu dinleyen başta Mustafa Ceceli, Sami Yusuf'un aranjörü Süleyman Muhtadov, Maher Zain'in aranjörü Emre Moğulkoç olmak üzere birçok müzisyen şarkıyı oldukça başarılı bulmuştu.

Sponsorumuz MÜSİAD

Şimdi sıra aranjman aşamasına gelmişti. Aranjman konusunda Emre Moğulkoç ile görüşmüştük. Kendisi bize yardım etmeye hazırdı ve bu sosyal sorumluluk projesine katkıda bulunmak için bize aranjman ücreti konusunda indirim de yapmıştı. Bu proje için iyi ve geniş bir orkestra ile çalışmak istiyordu ve bunun da bir bedeli vardı.



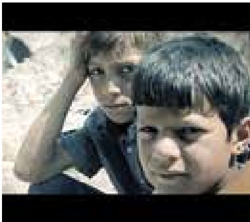
MÜSİAD BASIM, YAYIN VE MEDYA SEKTÖR KURULU BAŞKANI ŞEVKET AKSOY:

Devletimiz, ülkelerinde yaşanan çatışmalar ve iç karışıklıklar nedeniyle yurtlarını terk etmek zorunda kalan Suriyeli kardeşlerimize kucak açtı. Suriyeli misafirlerimize, kamu ve özel sektör nezdinde yardımlar devam ediyor. Biz de MÜSİAD olarak, bir kez daha bu konuya dikkat çekmek ve farkındalık oluşturmak adına yurtiçinde ve yurtdışında ses getireceğine inandığımız bu projede yer almak istedik. Dünya çapında merhamet duygusunu ortaya çıkarmak hedefiyle yola çıktığımız projede, onların duygularını da paylaşmak istiyorduk ve bunun içinde en doğru yolun müzikle olacağına inandık. Sonuç olarak ortaya çok güzel bir eser çıktı. Bu şarkının prodüksiyonunda ve dijital dünyada yayılması hususunda çalışmaların tamamını üstlenen MÜSİAD Basım, Yayın ve Medya Sektör Kurulu Üyelerimize teşekkürü borç bilirim.



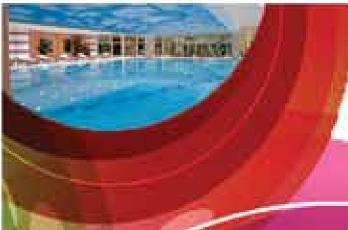


Şarkının sponsorluğunu yapan MÜSİAD, projenin medyaya tanıtımı konusunda da yardımlarını eksik etmedi

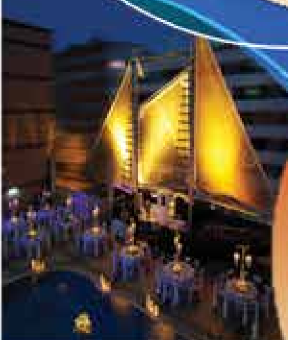


Bunun için artık bir sponsora ihtiyaç vardı. Projeyi bir kaç şirket ve kuruma önerdik; ancak olumlu cevap alamadık. Sonuç olarak, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'na yetiştirmek istediğimiz bu proje için az zamanımız kalmıştı ve umudumuz tükeniyordu. Bu noktada görüştüğüm MÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi olan Melike Günyüz'den, bir anda müjdeli telefon geldi. Melike Hanım, benimle MÜSİAD Basın Yayın Sorumlusu Şevket Aksoy'un telefonunu paylaştı. Şevket Bey de aranjman masraflarını karşılamaya hazır olduklarını ve projenin medyaya tanıtımı konusunda da yardımcı olabileceklerini söyledi. Telefon kapandığında Allah'a hamd ile gözyaşlarıma engel olamamıştım. Şarkının aranjman kısmı yapılırken, Şevket Bey, video klibi için de yardımcı olmuş ve Yedirenk Film şirketi ile beni tanıştırmıştı. Klip çalışmasını da Yedirenk Film şirketi yaptı ve klip 19 Nisan gecesi Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'a ulaştı. Şarkıyı dinleyen ve çok duygulanan Cumhurbaşkanımız, 20 Nisan'da Külliye'de gerçekleşen "Yabancı Çocukları Kabul Programı"nda bu şarkı ve klibi özelde Suriyeli mülteci çocuklara genelde ise tüm dünya çocuklarına hediye etmiş oldu. Sonrasında klip birçok televizyon kanalında ve haber sitelerinde yer aldı. Sosyal medyada şu ana kadar 300 binin üzerinde izlenme rakamına ulaştı ve binlerce kez paylaşıldı. Klip ayrıca Türkiye, Yunanistan ve Tunus'taki lise ve üniversitelerde gerçekleşen birçok programda öğrencilere izlettirildi.

Ayrıca klip 23-24 Mayıs tarihinde İstanbul'da düzenlenen 'Dünya İnsani Zirvesi'nin Dolmabahçe Sarayı'ndaki akşam yemeğinde dünya liderlerine gösterildi. Son olarak 28 Mayıs Salı günü şarkımız Ankara'da 8000 kişilik bir seyirci kitlesi önünde canlı olarak seslendirildi ve Türkiye Altın Çocuklar Müzik ve Beste ödülünü aldı. Bir sonraki adım olarak bu eseri dünyaya ulaştırmayı hedefliyoruz. Bu bağlamda Maher Zain, Sami Yusuf veya dünyaca ünlü başka bir Batılı sanatçıdan bu şarkıyı seslendirmesini talep edeceğiz. Ayrıca sosyal sorumluluk çerçevesinde yeni İngilizce şarkı projelerimiz de var. Sosyal konularda sanatın rolüne inanan işadamlarımızdan bu ve benzeri projeleri desteklemelerini bekliyoruz. Son olarak MÜSİAD camiasına bu projeye verdikleri aktif destek için teşekkürlerimi sunuyorum.






KALE GRUBU, GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNE
ADIM ATTI

Türkiye'nin köklü sanayi kuruluşu Kale Grubu, yapı sektöründe 60 yıla varan tecrübesini gayrimenkule taşıdı. Kale Grubu şirketi Bodur Gayrimenkul, Anadolu Yakası'nın cazibe merkezi Kartal'da hayata geçirdiği ilk projesi "Daire Kartal" ile sektöre iddialı bir giriş yaptı. Türkiye'de yapı ürünleri sektörüne öncülük eden Kale Grubunun birikimini gayrimenkul sektörüne yansıtan Bodur Gayrimenkul, ilk projesi "Daire Kartal"ı, basın toplantısıyla kamuoyuna duyurdu. Hilton İstanbul Bomonti'de düzenlenen toplantıda konuşan Kale Grubu CFO'su Haluk Alperat, Bodur Gayrimenkul Genel Müdürü Bahadır Kayan ile Pazarlama ve Satış Müdürü Özgür Tuncel, proje ile ilgili detayları paylaştı. "Evim Benim Kale'm" sloganıyla kamuoyuna duyurulan "Daire Kartal"ın, Kale kalitesini yansıtan bir proje olduğunu vurgulayan Bodur Gayrimenkul Genel Müdürü Bahadır Kayan, "Kale Grubunun, tüm şirketleriyle yapı sektöründe yarattığı katma değeri, Bodur Gayrimenkul ile bir adım ileri taşıyoruz. "Daire Kartal"da özgün mimarisi, hayatı kolaylaştıran tasarımı, deniz ve Adalar manzaralı konumu ile ayrıcalığını ortaya koyuyor. Metro istasyonuna yakınlığıyla da değer kazanan Daire Kartal hem yatırım hem de yaşamak için ideal bir fırsat sunuyor." ifadelerini kullandı. Sektörde prestijli projelerle yer alacağız şeklinde konuşan Kale Grubu CFO'su Haluk Alperat, "59 yıllık birikimle yola çıkan Bodur Gayrimenkul olarak, Kale markalı ürünlerin en güzel örneklerinin kullanıldığı prestijli projeler hayata geçirerek, sektörde farkımızı ortaya koyacağız." dedi.







KASAP İLYAS STEAKHOUSE KÜLTÜRÜNÜ,
IZGARA SALONUNA TAŞIYOR

1986 yılında kurulan "Fazilet Et ve Tavuk" namıdiğer Kasap İlyas, yaklaşık 30 yıldır et ve tavuk piyasasında emin adımlarla ilerliyor. Kasap İlyas, Beyoğlu bölgesindeki iki şubesi ve 20 kişilik güçlü kadrosuyla hizmet vermeye devam ediyor.

Kasap İlyas, bünyesinde Kasap İlyas Sucukları markasıyla yerli piyasada güçlü adımlar atarken, steakhouse kültürüne de Beyoğlu'nda hayat vermeye hazırlanıyor. Konsepti tamamen steakhouse modernliğinde olurken, baş döndürücü kalitesi ve hizmetiyle Türk aile yapısı modellerine zarar vermeden aile sıcaklığında ortam oluşturuyor. Taş duvarlar ile ahşap masa ve sandalyelerin mükemmel uyumu, devamında bambu tabaklarda yapılacak sunum sizi mest edecek. Siz etinizi seçerken masanız salata ve soslarla donatılıp hazırlanacak. Siz duman ve ateş görmeden, en önemlisi ailenizle sohbetiniz bölünmeden güvenilir yüzde 100 yerli eti tatma imkânını yaşayacaksınız. Bu güzellikleri İstanbul'un en eski semtlerinden biri olan Beyoğlu'nda yaşamak isterseniz güler yüzlü personeliyle Kasap İlyas sizi lezzete davet ediyor.







VEFA, 2020
HEDEFİNİ BELİRLEDİ

Ön üretimli yapılar, yapı malzemeleri, enerji ve gayrimenkul alanlarında faaliyet gösteren Vefa Holding, yurtdışı pazarlarda gücünü artırmak için belirlediği ülkelerde distribütörlükler ve bayilikler vermeye, bazı ülkelerde ise yerel şirketlerle ortaklıklar yapmaya devam ediyor. Vefa Holding aynı zamanda bu yıl 100'ün üzerindeki ülkeye ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyor. Ürün ihracatı yanında know-how da ihraç eden Vefa, 2020 yılında faaliyet gösterdiği alanlarda en çok tercih edilen lider oyuncu olmayı da planlıyor. Geçen yıl ürettiği ürünlerin ve sunduğu çözümlerin yüzde 70'ini ihraç eden Vefa, 2016 yılında bu rakamı yüzde 75'e çıkarmayı hedefliyor. İhracat yelpazesini de her geçen gün genişleten ve bugüne kadar 81 ülkeye ihracat yapan Vefa, bu yıl itibarıyla ihracat yaptığı ülke sayısını 100'ün üzerine çıkarmayı planlıyor.

Vefa Holding İcra Kurulu Başkanı Turan Koçyiğit, küresel pazarlarda ve farklı kültürlerdeki potansiyel müşterilerine sürdürülebilir iş modelleriyle yenilikçi, farklılaşan ürünler sunarak 2020 yılında sektörün en çok tercih edilen, en büyük ve lider oyuncusu olmayı hedeflediklerini belirtti. Organizasyonel yapılarını da yeniden kurguladıklarını söyleyen Koçyiğit, “2016 yılı içinde tüm şirketlerimizde yeni yapılanmamızı tamamlamaya çalışacağız. Yıllık ve beş yıllık stratejik planlarımızı revize ediyoruz. Amacımız yaptığımız planlamalar çerçevesinde belirlediğimiz yüzde 30'luk ciro artışını yıl sonunda gerçekleştirmek.” dedi.





VEFAHOLDİNG

UYUMSOFT, İ-DÖNÜŞÜMDE
2 KAT BÜYÜDÜ

Ülkemizin yazılım, danışmanlık ve i-Dönüşüm (e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv vd.)'de lider firması Uyumsoft AŞ, e-Fatura mükellefi olan müşteri sayısını 5 bin müşteriye çıkartarak, 2 katın üzerinde bir büyüme gösterdi. Bu yılın ilk yarısı itibarıyla 5 bin e-Fatura mükellefine hizmet vermekte olan Uyumsoft'un, özel entegratörler arasındaki pazar payı yüzde 20'yi geçti ve büyümeye devam ediyor. İ-Dönüşüm'de sektör liderleri arasında yer aldıklarını kaydeden Uyumsoft Bilgi Sistemleri ve Teknolojileri AŞ Başkanı Mehmet Önder, “i-Dönüşüm süreçlerinde sektör liderleri arasındayız. İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Tokat ofislerimiz ve 150 çözüm ortağımızla, ülke genelindeki e-Fatura mükellefi olan müşterilerimize hizmet veriyoruz. 2016 yılında, i-Dönüşüm projelerinde, Bulut ERP projeleri ve kamu sektöründe başarılı yeni projelere imza atmayı sürdürüyoruz.” dedi. Bu yılın ilk yarısında “Uyumsoft Bulut ERP” çözümünü anons ettiklerini de ifade eden Mehmet Önder, “Bulut ERP, iş dünyasının gündemine girdi. Uyumsoft olarak Bulut ERP teknolojisiyle, firmalara daha ekonomik yazılım ve danışmanlık hizmeti sağlamaktayız. Sanal ortamda; danışmanlıklar, eğitimler, bunları destekleyen video çözümleri ve örnek çalışmalar; müşterilerimiz ile daha fazla buluşmaya devam edeceğiz.” ifadelerini kullandı.

UYUMSOFT'UN PAZAR PAYI %20'Yİ GEÇTİ





HUZUREVİNE, YAŞLILAR GÜNÜ ZİYARETİ

MÜSİAD İzmir, "Yaşlılara Saygı Haftası" nedeniyle huzurevinde kalan yaşlıları ziyaret etti. Aile ve Sosyal Politikalar İzmir İl Müdürlüğüne bağlı Buca Huzurevi Yaşlı Bakım ve Rehabilitasyon Merkezini ziyaret eden MÜSİAD İzmir Şube üyeleri, yaşlılara karanfil vererek "Yaşlılara Saygı Haftaları"nı kutladı. Ziyarete Aile ve Sosyal Politikalar İzmir İl Müdürü Nesim Tanğlay, MÜSİAD İzmir Başkanı Ümit Ülkü ve yönetim kurulu üyeleri katıldı.
MÜSİAD İzmir Şubesi olarak her yıl geleneksel olarak birçok huzurevini ziyaret ettiklerini kaydeden Ümit Ülkü, "Huzurevi sakinlerimizi ziyaret ederek onların gününü birlikte kutlamak istedik. Yaşlılar, bugünle bağımızı kuran en kıymetli varlıklarımız." dedi.
Toplumumuzda hatta tüm dünyada zor günler yaşandığını ifade eden Ülkü, "Unutmayalım ki dünyayı güzelleştirecek şey sevgidir. Sevgiye en çok muhtaç olanlar da çocuklar ve yaşlılarımızdır. Bizler yaşlılarımıza gösterdiğimiz sevgiyle genç kuşağa örnek olmayı başardığımız ölçüde, yaşlandığımızda saygıyı hak edebileceğiz. Bizleri bugünlere ve geleceğe hazırlayan yaşlılarımız için hayatı kolaylaştırmak ve kimseye muhtaç olmadan yaşamalarını sağlamak, toplum olarak hepimizin görevidir." dedi.

KENAN YAVUZ DOST MECLİSİ'NE MİSAFİR OLDU



MÜSİAD İzmir Şubesinin eylül ayı Dost Meclisi Toplantısı'nın onur konuğu SOCAR Türkiye Başkanı Kenan Yavuz oldu. Orta Doğu'dan Avrupa'ya enerji koridoru, Türkiye'nin bölgedeki yükselişi, son günlerde artan terör olayları gibi birçok konunun masaya yatırdığı toplantıya; İzmir Başkanı Ümit Ülkü, İzmirli sanayici ve işadamlarının yanı sıra birçok davetli katıldı. Toplantının açılış konuşmasında şube olarak bu toplantılara önem verdiklerini vurguladı. Konuşmasına terörle mücadele operasyonlarında büyük fedakârlık gösteren kahraman Türk Silahlı Kuvvetleri personeline kolaylıklar dileyerek başlayan Kenan Yavuz ise "Son günlerde meydana gelen terör saldırıları sonucu şehit olan güvenlik güçlerimize Allah'tan rahmet dilerken geride bıraktıkları acılı ailelerine de sabr-ı cemil diliyorum." ifadelerini kullandı. Yavuz, ülkemizin karşı karşıya olduğu meseleler ile ilgili de dışarıdaki gelişmeleri anlamadan, içeride neler olduğunu anlamamızın mümkün olmadığını ifade etti.

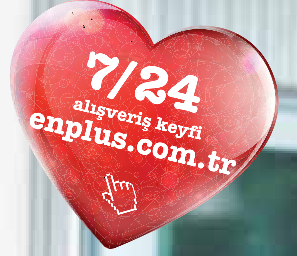


İZMİR ŞUBESİNDEN VALİ TOPRAK'A ZİYARET

MÜSİAD İzmir Yönetim Kurulu Üyeleri, geçtiğimiz günlerde İzmir Valisi Mustafa Toprak'ı makamında ziyaret etti. MÜSİAD İzmir Şube Başkanımız Ümit Ülkü, dernek olarak gerçekleştirdikleri faaliyetler ve hayata geçirmeyi planladıkları projeler hakkında Vali Toprak'ı bilgilendirdi. İzmir'de 6 binden fazla sivil toplum kuruluşunun faaliyet gösterdiğini ifade eden Vali Toprak ise "Sivil toplum kuruluşlarımızın, ilimizin sosyoekonomik kalkınması ve gelişmesi için de büyük çaba sarf ettiğini memnuniyetle müşahede ediyoruz." şeklinde konuştu. MÜSİAD'a da değinen Toprak, "MÜSİAD çatısı altında, sanayimizin ve dış ticaretimizin gelişmesi için gösterilen çabaların yanı sıra, ekonomik ve sosyal konuların ülke gündemine getirilmesi hususundaki başarılarını da takdirle izliyorum. Dolayısıyla MÜSİAD gibi bir sivil toplum kuruluşunu ilimiz, bölgemiz ve ülkemiz için önemli bir kazanım olarak görüyorum." açıklamalarında bulundu.



WMF



Hayatın tadına bakmanız için...

Profi Plus Mutfak Şefi

~~2.499₺~~

1.499₺

Hamur WMF Mutfak Şefi'yle el yapımı gibi

1.000 Watt

1.4 hp

WMF Üstün Performans





SOSYAL SORUMLULUK ÇALIŞMALARINA İMZA ATIYORUZ

MÜSİAD İzmir Şube Başkanı Ümit Ülkü, şube faaliyetlerini *Çerçeve* dergisi okurlarıyla paylaştı

İki yılı aşkın süredir İzmir MÜSİAD Şubesinde başkanlık vazifesini icra eden Ümit Ülkü, ticari potansiyeli yüksek olan İzmir'de büyük projeler için önemli faaliyetler yürüttüklerini ifade etti. Bu noktada İzmir'in güçlü ekonomik potansiyelinin doğru yönlendirilmesi için başkanlık görevinin çok önemli olduğunu söyleyen Ülkü, şube olarak sosyal sorumluluk çalışmalarına da imza attıklarını belirtti. 1993 yılında kurulan İzmir MÜSİAD Şubesi; üyelerine her ay konferans, seminer ve eğitim toplantıları düzenliyor. Bu toplantıların ilerleyen süreçte üye olan ticari kuruluşlara ciddi destek sağlayacağına işaret eden Başkan Ümit Ülkü, sahasında uzman isimlerle birlikte çalıştıklarını kaydediyor. Ayrıca sosyal sorumluluk çalışmaları kapsamında Kızılaya kan bağışı ile huzurevleri ziyaretleri de gerçekleştiren MÜSİAD İzmir Şubesi, büyük projeler için farklı çalışmalar da yürütüyor. Bugün 185 üye işletmeleriyle birlikte 17 bin insana iş istihdamı sağlayan, 2023 vizyonu doğrultusunda projeler üreten MÜSİAD İzmir Şubesi, ülke genelinde parlayan bir birim olarak dikkat çekiyor. Ümit Ülkü ile birlikte gerçekleştirdiğimiz bu sohbette, başkanlık görevini yürüttüğü İzmir Şubesinin, fuar çalışmaları ve Türkiye'de üretilen Türk ürünlerinin dünya pazarlarına açılması için gerçekleştirilen faaliyetleri de konuştuk. Geçmiş yıllarda bu hususla alakalı olarak MÜSİAD Uluslararası Fuarı'nın ilk ikisi İzmir'de gerçekleştirilmişti. MÜSİAD İzmir, sadece ticaret hayatı için geliştirilen projelerde değil eğitim sahasında da ciddi yatırımlar ihtiva eden faaliyetler de yürütüyor. Konuyla alakalı olarak Şube Başkanı Ümit Ülkü şunları söylüyor: "MÜSİAD İzmir Şubesi olarak 'dev bir yatırıma' imza atarak çabaları-

mızın ve birlikteliğimizin en güzel ispatını ülkemizin en değerli varlıklarına hitap etmek için geliştirdik ve 'Okul Proje'mizin ilk adımını attık. MÜSİAD üyesi olan 69 kişinin ortak olduğu 'Derece Özel Eğitim Yayıncılık San. Tic. AŞ'yi kurduk. Kentin göz bebeği olan okulumuzu 2015-2016 Eğitim ve Öğretim yılında hizmete açtık." Derece Koleji hakkında düşüncelerini *Çerçeve* okurlarıyla paylaşan Ülkü, sözlerini şöyle sürdürüyor: '"Başarılı nesiller ve sağlam gelecek' felsefinden yola çıkılarak açılan okulumuzun, İzmir'in gurur abidesi olarak yükselmesi için heyecanla çalışıyoruz. 'Başarının adresi' olma kararlılığıyla yola çıkan kolejimiz; millî ve manevi değerlere bağlı, akademik ve sosyal yönü güçlü, 21. yüzyıl hayat ve kariyer tecrübeleriyle mücehhez, istikbalin idarecileri, bilim insanları ve ekonomi içinde rekabet edebilen şahıslar yetiştirme ve eğitimde dünya markası olma hedefini taşımaktadır. Derece Kolejimiz 2015-2016 eğitim öğretim yılında anasınıfı, ilkokul ve ortaokul seviyesinde Gaziemir-Menderes yolunda faaliyete geçti. Derece Koleji, 69 MÜSİAD'lı işadamı için sadece bir başlangıçtır. MÜSİAD İzmir olarak rüyamız eğitim projelerimizi üniversite kurarak taçlandırmaktır."

> MÜSİAD İZMİR, SADECE TİCARET HAYATI İÇİN GELİŞTİRİLEN PROJELERDE DEĞİL, EĞİTİM SAHASINDA DA CİDDİ YATIRIMLAR İHTİVA EDEN FAALİYETLER YÜRÜTÜYOR

İzmir'de üretilen ve dünya pazarlarına açılan Türk ürünlerinin ihracatı noktasında MÜSİAD İzmir Şubesinin hâlihazırda önemli bir dış ticaret şirketi kurma düşüncesi de bulunuyor. Bahsettiğimiz bu hususun altını özellikle çizen Ümit Ülkü'ye göre, ticari potansiyelin ileri safhalara taşınması ve kazancın artırılması için bu elzem bir mesele. Ülkü, "Üyelerimizin sahip olduğu ticari potansiyelin daha da ileriye götürülmesi için üyelerimizin ortaklığında, dış ticaret şirketi kurulması yönünde çalışmalarımız devam etmektedir. Bunun yanı sıra alternatif tatil köyü, kentsel dönüşüm projeleri üzerinde de çalışmalarımız sürüyor." şeklinde konuştu.

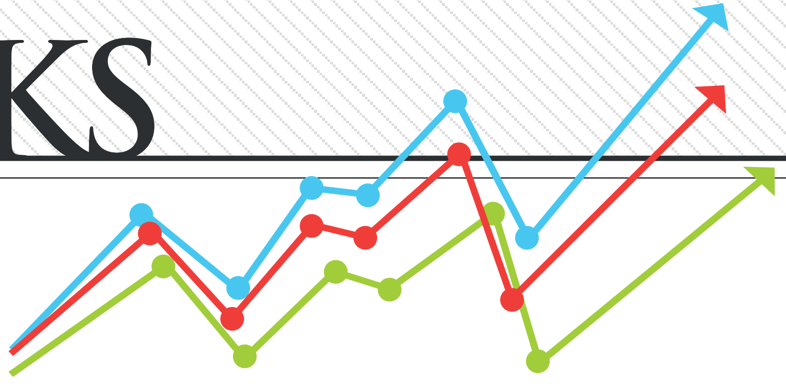
MÜSİAD İzmir Şubesi Başkanı Ümit Ülkü'yle olan sohbetimizi ülkemizin son dönemde uğradığı menfur terör saldırıları hakkındaki düşünceleriyle sonlandırdık. Başkan Ülkü konuyla ilgili şunları söyledi: "Hepinizin bildiği gibi ülkemiz, zor bir dönemden geçiyor. Terör, korkunç yüzüyle sahnede. Kirli senaryolarla, sosyal, ekonomik ve siyasi istikrarsızlık amaçlanıyor. Ülkemizin etrafındaki ateş çemberinin getirdiği bu zor günler geçecektir. Bu zor günlerde, en büyük gücümüz, yüzyıllardır olduğu gibi birlik, beraberlik ve kardeşliğimizi baki kılmamızdır."



Ümit Ülkü Kimdir?

Denizlili bir ailenin en büyük çocuğu olarak Almanya'da dünyaya gelen Ümit Ülkü, ticaret hayatına 9 m²'lik mütevazı bir dükkânda çeyiz ürünleri satarak başlamıştır. Ümit Ülkü'nün, Ülkü Çeyiz firmasıyla başlayan ticari hayatı, bugün MTK Tekstilciler Sitesi'nde toptan ev tekstili üzerine 12 mağazada perakende ticareti olarak devam etmektedir. Ümit Ülkü, İzmir'de Türkiye'nin en büyük ikinci pisti olarak hizmet veren Ülkü Yarış Pistinin işletmeciliğini de gerçekleştirmektedir. Ülkü, aynı zamanda İzmir MÜSİAD Şube Başkanlığı ve Derece Koleji Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini de yürütmektedir.





MÜSİAD **Ekonomik Araştırmalar Birimi**

SAMEKS Mart- Nisan 2016 Verileri

Küresel ekonomideki toparlanma sürecinin 2016 yılının Nisan ayında bir miktar yavaşladığı görülmektedir

SAMEKS Bileşik Endeksi 2016 yılı Mart ayında, bir önceki aya göre 0,9 puan azalarak 51,3 puana gerilemiştir. Endekste gözlenen bu azalışta; önceki aya göre, sanayi sektörünün 3,6 puan azalarak 54,3 puana gerilemesi etkili olmuştur. Hizmet sektörü ise, önceki aya göre 0,2 puan artmış ve Bileşik Endeks'te gözlenen azalışı sınırlandırmıştır. 2016 yılı Nisan ayında ise, SAMEKS Bileşik Endeksi bir önceki aya göre 4,4 puan artarak 55,7 puana yükselmiştir. Endekste gözlenen bu artışta; önceki aya göre, sanayi sektörünün 7,7 puan artarak 60,2'ye, hizmet sektörünün ise 3,1 puan artarak 53,2'ye yükselmesi etkili olmuştur.

Böylece SAMEKS Bileşik Endeksi; 55,7 puanlık değeriyle, üst üste 9 ay 50 referans puanının üzerinde yer almıştır. 2016 yılı Nisan ayında ekonomik aktivitenin canlılığını sürdürdüğüne işaret etmektedir.

SAMEKS Sanayi Endeksi, 2016 yılı Nisan ayında, bir önceki aya göre 7,7 puan artarak 62,0 seviyesine yükselmiştir. Satın Alım (14,6 puan), Yeni Sipariş (11,4 puan), Üretim (9,4 puan) ve İstihdam (0,6 puan) alt endeksinde gözlenen artışlar, sanayi sektörünün hız kazanmasının en önemli belirleyicileri olmuştur. Nihai Mal Stoku (3,5 puan) ve Tedarikçilerin Teslimat Süresi (4,5 puan) alt endekslerindeki azalışlar ise sanayi sektöründeki artışı sınırlandırmıştır.

SAMEKS Hizmet Endeksi ise 2016 yılı Nisan ayında, bir önceki aya göre 3,1 puan artarak 53,2 değerine yükselmiştir. Satın Alım (5,2 puan), İş Hacmi (5,1 puan), İstihdam (3,1 puan) alt endekslerinde gerçekleşen artışlar, hizmet sektörünün hız kazanmasının en önemli belirleyicileri olmuştur. Tedarikçilerin Teslimat Süresi (1,3 puan) endeksinde görülen azalış ise hizmet sektöründeki artışı sınırlandırmıştır.

Nisan ayında gözlenen bu artışlarla; SAMEKS Sanayi ve Hizmet Endeksi, 50 baz puanının üzerinde yer almaya devam etmiş ve ekonomik aktivitenin canlılığına işaret etmiştir.

2016 yılının Nisan ayında, küresel ekonomide "ılımlı toparlanma" sürecinin bir miktar ivme kaybederek devam ettiği gözlemlenirken; ABD, Çin ve Avro Bölgesi ekonomilerindeki gelişmelerin yanı sıra Doha'da gerçekleştirilen petrol zirvesi Nisan ayının en önemli gündem maddeleri olmuştur.

Nisan ayı içerisinde ABD ekonomi-



Türkiye ekonomisi, TÜİK tarafından açıklanan verilere göre; 2015 yılında yüzde 4 oranında büyümüş ve pozitif büyüme performansını sürdürmüştür

sinde açıklanan son veriler, karışık bir görünüm arz etmiştir. Yüzde 2'lik enflasyon hedefine dair risklerin sürmesi, FED'in 2016 yılında yeniden bir faiz artırımına gitmesine yönelik beklentileri düşürürken, bu durum nisan ayında küresel piyasalara olumlu yansımıştır.

Çin ekonomisi 2016 yılının 1. çeyreğinde beklentilere uygun şekilde yüzde 6,7 büyümüş ve bu oran 2009 yılından bu yana gerçekleşen en düşük büyüme oranı olarak kayıtlara geçmiştir. Bu gelişmeye karşın, Çin ekonomisinde son açıklanan verilerin olumlu yönde seyrettiği gözlemlenmektedir. Mart ayında ihracatın yüzde 11,5 ile son 18 ayın en hızlı artışını kaydetmesi Çin ekonomisindeki olumlu gelişmelerin başında gelmektedir. Toparlanma sürecindeki yavaşlamanın sürdüğü gözlenen Avro Bölgesi'nde, deflasyon riskinin devam ettiği ve yeni şoklara ilişkin soru işaretleri bulunduğuna dair açıklamalar ön plana çıkmaktadır. Parasal genişleme programı kapsamında aylık 80 milyar euro varlık alımı yapılan Avro Bölgesi'nde, PMI endeksinin son 15 ayın en düşük seviyesinde gerçekleşmesi ekonomik aktiviteye yönelik tereddütleri artırmaktadır.

Özetle; küresel ekonomideki toparlanma sürecinin 2016 yılının Nisan ayında bir miktar yavaşladığı görülmektedir. IMF'nin Dünya Ekonomi Görünümü raporunda küresel büyüme tahminini 2016 yılı için yüzde 3,4'ten yüzde 3,2'ye; 2017 içinse yüzde 3,6'dan yüzde 3,5'e indirmesi de bu yavaşlamayı desteklemiştir.

Türkiye ekonomisi ise, TÜİK tarafından açıklanan verilere göre; 2015 yılında yüzde 4 oranında büyümüş ve pozitif büyüme performansını sürdürmüştür. Ayrıca yılın son çeyreğinde gerçekleşen yüzde 5,7'lik büyüme oranı ile birlikte, Türkiye ekonomisindeki pozitif büyüme trendi 25 çeyreğe ulaşmıştır. 2015 yılı genelinde Türkiye ekonomisinin büyüme oranını küresel ekonomi içerisinde değerlendirdiğimizde, G20 ve OECD ülkeleri içerisinde Türkiye'nin üst sıralarda olduğu görülmektedir. G20 ülkeleri arasında, Hindistan (yüzde 7,3), Çin (yüzde 6,9) ve Endonezya (yüzde 4,8)'dan sonra en hızlı büyüyen ekonomi olan Türkiye ekonomisi, OECD ülkeleri içerisinde de Çek Cumhuriyeti (yüzde 4,2) ve İsveç (yüzde 4,1)'ten sonra 3. sırada gelmektedir. Yüzde 4'lük büyüme oranı ile IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların kendisi için öngördüğü büyüme oranlarının üzerine çıkan Türkiye ekonomisi; ABD'nin yüzde 2,4; Güney Kore'nin yüzde 2,6; Almanya'nın yüzde 1,7 ve Japonya'nın yüzde 0,5 büyüdüğü, Brezilya'nın ise yüzde 3,8 küçüldüğü 2015 yılında önemli bir performans sergilemiştir.

Diğer makroekonomik göstergelerde de olumlu seyir sürmektedir. İhracatın yüzde 1,4 artmasına karşın ithalatın yüzde 8,1 azalması, şubat ayı dış ticaret açığına yüzde 32,8 oranında düşüş olarak yansırken, bu döneme ait cari işlemler açığı da beklentilerin altında inerek 1,8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Yine şubat ayında sanayi üretiminin aylık bazda yüzde 0,5 yıllık bazda ise yüzde 5,8 artış kaydetmesi, sanayide çarkların dönmeye devam ettiğini gösterirken, mart ayına ait enflasyon oranı yıllık bazda yüzde 7,46'ya gerileyerek son 7 ayın en düşük değerini görmüştür.

Özetle; Türkiye ekonomisinde temel makroekonomik göstergeler ekonomideki büyüme trendinin sürdüğüne işaret etmektedir.

Mart

Sanayi Sektörü: 54,3

Hizmet Sektörü: 50,1

Nisan

Sanayi Sektörü: 60,2

Hizmet Sektörü: 53,2



Ömer Faruk Salar

BAŞARIYA AÇILAN KAPI MÜSİAD

MESLEK HAYATINDAKİ TECRÜBELERİNİ *ÇERÇEVE* OKURLARIYLA PAYLAŞAN ERDEM YAYIN GRUBU GENEL YAYIN YÖNETMENİ MELİKE GÜNYÜZ, MÜSİAD'IN KENDİSİ İÇİN BİR AKADEMİ OLDUĞUNU İFADE EDİYOR



MÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi

DR. MELİKE GÜNYÜZ

Asgari ücretli bir çalışan olarak yayıncılık sahasında çalışmaya başlayan Melike Günyüz, iş hayatındaki başarının, yapılan işe dair incelikleri bilmekle mümkün olduğunu söylüyor. Üniversitenin ilk yıllarında yoğun olarak çalışma hayatına dâhil olduğunu belirten Günyüz, akademik sahada da işi ile alakalı olarak farklı çalışmalar gerçekleştirdiğini vurguluyor. Yayıncılık sektöründe faaliyet yürüten sivil toplum kuruluşlarının birçoğuna üye olan Melike Günyüz için MÜSİAD bir akademi niteliğinde.

Günyüz, MÜSİAD ile ilk tanışmasını şu sözlerle anlatıyor: "Öğrenmeye açık biri olduğum için sadece yayıncılıkla alakalı değil, iş hayatının bütün cepheleriyle ilgili vukufiyetimi artırmak maksadıyla şahsıma yapılan davete icabet ettim. Uzun yıllar Eğitim Komisyonunda görev yaptığım MÜSİAD'da şu an Yönetim Kurulu Üyesi olarak Araştırmalar ve Yayın Komisyon başkanlığını yürütüyorum." Melike Günyüz MÜSİAD'ı tanımlarken: "MÜSİAD iş dünyası çerçevesinde ülkenin ekonomik, siyasi vb. birçok alanıyla ilgili sivil toplum çalışması gerçekleştirmek isteyenler için inanılmaz imkânlar sunan bir akademidir. MÜSİAD'da güzel bir proje yapmaya istekli olduğunuz andan itibaren en alttaki çalışandan en üstteki yöneticiye kadar bütün ekip size sonsuz destek sağlar. Bu vesile ile ben de Başkanımız Nail Olpak başta olmak üzere MÜSİAD ailesine teşekkürlerimi sunmak isterim." ifadelerine yer veriyor.



HEDEF PAZARLARDA BAŞARILI OLMAK İSTEYEN FİRMALARIN, ÖNCELİKLE KENDİ EVİNDE KENDİ MÜŞTERİSİNİ ÇOK İYİ TANIMASI GEREKMEKTEDİR

Merve Ay

İSTİKRARINI GÜVENLE HARMANLAMIŞ TÜRKİYE Hedeflerine Ulaşacaktır

AGS Globalin ortakları Abdülkadir Sıcakyüz ve Ahmet Güler, araştırma ve danışmanlık hizmetleri üzerine değerlendirmelerde bulundu

Araştırma, danışmanlık ve eğitim hizmetleri AGS Global'in ortakları Abdülkadir Sıcakyüz ve Ahmet Güler'le Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hedefine ulaşması noktasında öne çıkan pazarlardan Turquality ve Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesine kadar pek çok konuyu ele aldığımız bir söyleşi gerçekleştirdik. Ahmet Güler "Ülkemizin kalkınmasında ve gelişmesinde ana etkenin ve asıl dinamonun katma değeri yüksek ihracat olduğunu iyi biliyoruz." dedi. Abdülkadir Sıcakyüz ise "Küresel rekabetin bu denli yoğun olduğu bir dönemde ancak bilgiyle ve bilinçle hareket eden firmalar, yeni pazarlarda yeni başarılara imza atabilecekler." ifadelerini kullandı.







HAZIRLADIĞIMIZ ARAŞTIRMA RAPORLARININ, KURUMLARIMIZ İÇİN BİLGİ KAYNAĞI OLMASININ YANI SIRA KILAVUZ VE PUSULA GÖREVİ GÖRMESİNE DE SON DERECE ÖNEM VERİYORUZ



İhracatın geliştirilmesine yönelik hedef pazar analizi gibi çeşitli çalışmalar yapıyorsunuz. Bu süreçte nasıl bir rota izliyorsunuz?

Ahmet GÜLER: Araştırma çalışmalarımızda, her müşterimizin nevi şahsına münhasır olduğu gerçeğinden yola çıkıyoruz. Bu kapsamda hedef pazar analizi yapacağımız firmayı ve firmanın yer aldığı sektörü, derinlemesine masaya yatırıyoruz. İlk olarak, hedef pazarı belirlemek adına uluslararası geçerliliği olan verileri analiz ediyoruz. Doğru ürün ve doğru pazar analizlerimizin ardından ilgili hedef pazarları belirliyoruz. Hedef pazara ilişkin tüm bilgi kaynaklarını sürece dâhil ettiğimiz 360 derece araştırma yöntemini uyguluyoruz. Firmaya ve sektöre özgü anket formları geliştiriyoruz ve araştırma yapacağımız ülkede tüketiciden üreticiye, kamu tarafından satış kanallarına kadar her kesimi işin içine dâhil etme yoluna gidiyoruz. Ayrıca ilgili ülkede anketler, mülakatlar, fokus toplantıları ve gözlemler yapıyoruz. Bu sayede de hem nitel hem de nicel verilerin harmanlandığı ve içinde aksiyon planları olan hedef pazar analizlerini oluşturmuş oluyoruz. Hazırladığımız araştırma raporlarının kurumlarımız için bilgi kaynağı olmasının yanı sıra kılavuz ve pusula görevi görmesine de son derece önem veriyoruz. Burada çok önemli bir konunun es geçilmemesi gerekir. O da hedef pazarlarda başarılı olmak isteyen firmaların öncelikle kendi evinde kendi müşterisini çok iyi tanımaları gerekliliğidir. Biz küresel bir bakış açısının ancak yerel odaklanmayla başarılabileceğini, bununda öncelikle çıkış yaptığınız ülkenin dinamiklerine hâkim olmakla mümkün olabileceğini düşünüyoruz. Mevlâna'nın pergel metaforu bu bakış açısını yansıtır ve global anlamda başarılı olmuş hemen her şirket bu stratejiyi başarıyla uygulamıştır. Bu yüzden AGS olarak öncelikle Türkiye'nin çok iyi analiz edilmesi adına ülkenin tamamında birçok araştırmalar yapıyoruz.

Şirketlerin ihracatta başarılı olabilmeleri adına yurtdışı pazar araştırmalarının önemine değinir misiniz?

Abdülkadir SICAKYÜZ: Hepimiz, günümüz modern hayatı içerisinde her an yığınla data yağmuruna maruz kalıyoruz. Veriler ve bilgiler bu yoğun bombardıman altında iç içe geçiyor. Dolayısıyla şirketler de bu akımdan payına düşeni alıyor. Bu konuyla alakalı özellikle ABD'de yoğun olarak "Big Data" çalışmaları yapılıyor. Temiz bir dataya sahip olan ve bunu faydalı bilgiye çevirebilen şirketlerin, önümüzdeki dönemin ayakta kalanları arasında yer alacağını düşünüyoruz. Küresel rekabetin bu denli yoğun olduğu bir dönemde







YAPISAL OLARAK VERİMLİ VE İNOVATİF OLMAMIZ, İHRACATIMIZIN KİLOGRAM FİYAT DEĞERİNİ ARTIRACAK VE BİZİ HEDEFE ULAŞTIRACAKTIR



ancak bilgiyle ve bilinçle hareket eden firmalar, yeni pazarlarda yeni başarılara imza atabilecekler. Araştırma çalışmaları bu noktada firmaların can simidi oluyor. Biz bu kapsamda doğru kurgulanmış ve ne istediğini bilen bir pazar araştırmasıyla firmalarımıza hem ışık tutuyor hem de stratejik aksiyon planları sunuyoruz. Böylelikle firmalarımız da adımlarını sağlam bir şekilde atmış oluyor. İşinizin başarısı en iyi müşterileri bulmaya, onları anlamaya ve onlarla bağ kurmaya bağlıdır. İnsanların izleme ve satın alma alışkanlıklarını etkileyen tüm faktörleri bulabileceğiniz bir kaynak olan AGS, sunduğu çözümler ile trendleri takip etmenize ve şirketinizi büyütmeniz için önemli iç görülerden faydalanmanıza yardımcı oluyor.

Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hedefinin 500 milyar dolar olduğu biliniyor. Sizin gerçekleştirdiğiniz araştırmalar paralelinde Türkiye bu hedefe ne kadar yakın ya da bu hedefe ulaşabilmek için firmalar daha çok hangi pazarlarda ve sektörlerde aktif olarak yer almalı?

Ahmet Güler: Türkiye, geride bıraktığımız on yılda iktisadi ve siyasi olarak büyük başarılara imza attı. Ancak Türkiye'nin bulunduğu coğrafya son dönemde büyük dalgalanmalara ve çalkantılara maruz kaldı. Bilhassa etrafımızda cereyan eden çatışmalar, bizi ticaretten ziyade siyasi meselelerin içine çekiyor. Coğrafyamızın gerçeklerini göz ardı etmeden barış, güven ve istikrar adası olarak yolumuza devam etmeye mecburuz. Bu minvalde yoğun çaba sarf eden Hükümeti'miz de ulaşılabilir hedefleri bir vizyon olarak kamuoyuna sundu. "Türkiye'nin 2023 Hedefleri", bu vizyonun önemli bir parçasıdır. Hedeflerine ulaştığı takdirde kişi başına gelirini 25 bin dolara getirebilmiş, 500 milyar dolar ihracat yapan ve ilk 10 ekonomi içinde yer alan bir Türkiye, sadece kendisinin değil içinde bulunduğu Avrasya ve Orta Doğu için de çok büyük bir çekim merkezi olacaktır. Belirtilen bu hedeflere varmak için çok temel parametrelere ihtiyaç vardır. Örneğin, "verimlilik" başarılı olmanın en önemli etkenlerinden biridir. Dünya Ekonomik Forumu tarafından yayınlanan "Küresel Rekabet Endeksi"nde Türkiye 45. sırada yer almaktadır. Özellikle model almamız gerektiğine inandığımız Güney Kore ise 26. sıradadır. İhracat denilince akla gelen Almanya ise 5. sırada konumlanmıştır. Yine hedeflerimize ulaşmanın olmazsa olmazı Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarıdır. Türkiye, Küresel İnovasyon Endeksi'ne göre 141 ülke arasında 58. sırada yer almaktadır. Bu veriler ışığında yapısal olarak verimli ve inovatif olmamız, ihracatımızın kilogram fiyat değerini artıracak ve bizi hedefe ulaştıracaktır. Ülkemizin kalkınmasında ve gelişmesinde ana etkenin ve asıl dinamonun katma değeri yüksek ihracat olduğunu çok iyi biliyoruz.

Fırsat pazarlarına dönecek olursak, Osmanlı döneminde hinterlant olan bölgeler her zaman



Kenmak



K012 - ET / 2K
4 Motorlu Yoğun Bakım Karyolası
(4 Parça Plastik Korkuluk)
(Kare Kolon Motor)



K012 - ES / 4M (Yeni Model)
4 Motorlu Yoğun Bakım Karyolası



K012 - ET / 4M - 1K
4 Motorlu Hasta Karyolası
(Kolon Motor)



K012 - ES / 5M
5 Motorlu Yoğun Bakım Karyolası
(Lateral Tilt) (Kolon Motor)



K012 - EA / 4M
4 Motorlu Yoğun Bakım Karyolası
(Kolon Motor) (Ahşap Korkuluk)



K034 - 2K
Çok Fonksiyonlu Acil Müdahale Sedyesi
(2 Kolonlu Hidrolik Ayarlı Sedye)



K019 / OPTA - 20
Genel Amaçlı Ameliyat Masası



K034 - K
Hidrolik Yükseklik Ayarlı Paslanmaz
Çelik Sedye (Krom-Nikel)



K018 - E
3 Motorlu Doğum Karyolası



K015 - ES
3 Motorlu Jinekolojik Muayene Masası
(Teleskopik Motorlu)

KENMAK HASTANE MALZEMELERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Sarnıç Yolu No.23 Gaziemir-İZMİR/TÜRKİYE Tel: +90.232.274 17 17 • Fax: +90.232.274 67 77
e-mail:kenmak@kenmak.com.tr • export@kenmak.com.tr
www.kenmak.com.tr



ihracatta avantaj elde edebileceğimiz pazarlar olmaya devam etmelidir. Yakın havzamızda İran, bizim için önemli bir pazar olma potansiyeli taşımaktadır. Körfez ülkeleriyle ise son dönemde kurulan yakın ilişkilerimiz, dış ticaretimizde başta inşaat ve altyapı sektörlerine önemli fırsatlar sunmaktadır. İhracatta zirve partnerlerimizden Almanya ve İngiltere, gelişmiş ve istikrarlı olmaları nedeniyle Türkiye için son derece önemli pazarlardır. Bu ülkelerde ihracat rakamlarının çok daha yukarılara taşınması hem elzem hem de mühimdir. Bu nedenle AGS Global olarak Berlin ve Londra'da temsilcilik açtık. Bizce, Almanya ve İngiltere'de iş yapan firmalarımız dünyanın her tarafında rahatlıkla ürünlerini pazarlayabilirler. Ayrıca ABD, henüz potansiyel ihracatımızı kinetiğe çeviremediğimiz büyük bir ekonomidir. Burada dünya nüfusunun önemli bir kısmını barındıran ve önümüzdeki yıllarda büyüyen orta gelir sınıfıyla dünya ekonomisinin ağırlık merkezi olacak Asya-Pasifik Bölgesi'ne ekstra parantez açmakta fayda var. Tüm gelişmeleri yakından takip eden, dinamik ve istikrarını güvenle harmanlamış bir Türkiye, hedeflerine ulaşacaktır. Özetle; AGS olarak özellikle diyoruz ki "Hattı ticaret yoktur, sathı ticaret vardır. O satıh tüm dünyadır."

Devlet destekli markalaşma programı Turquality Projesi ve Ekonomi Bakanlığı'nın uluslararası rekabeti ve ihracatı geliştirmeye yönelik Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (URGE) projesi ile ilgili neler söyleyeceksiniz?

Abdülkadir SICAKYÜZ: Turquality, bilindiği üzere 2004 yılında Sayın Kürşat Tüzmen'in bakanlığı döneminde hayata geçirilmiştir. Bu, Türk markalarının uluslararası arenada dünya markaları olması prensibini esas almış bir programdır. Geride bıraktığımız 12 yılda programa dâhil olan firmaların ciddi atılımlar yaptığına şahit olduk. Biz Turquality süreçlerini AB müzakere sürecine benzetiyoruz. Önemli kriterleri yerine getirmeniz isteniyor ve bu sayede ihracatın şampiyonlar ligine dâhil oluyorsunuz. Her şeyden önce firmalar için çok önemli bir çıpa olan Turquality programı şirketlerimize ciddi miktarda maddi teşvik sağladığı gibi aynı zamanda onları kurumsallaştırıp sistematik bir şekilde işler hâle getiriyor ve her hâlükârda kazançlı çıkan firma oluyor.





TÜM GELİŞMELERİ YAKINDAN TAKİP EDEN, DİNAMİK VE İSTİKRARINI GÜVENLE HARMANLAMIŞ BİR TÜRKİYE, HEDEFLERİNE ULAŞACAKTIR



URGE ise kümelenmeyi ve iş birliğini esas alan son derece faydalı bir program. Özellikle tek başına sınırlı imkâna sahip olan firmaları bir araya getiren ve ölçek ekonomisiyle onları yurtdışına açan URGE, önemli miktarlarda maddi teşvikler sağlamaktadır. KOBİ'lerin ve STK'ların, URGE projelerinden daha etkin bir şekilde faydalanabilmesi için Ekonomi Bakanlığınca pre-finansman mekanizmalarının oluşturulması gerekmektedir. KOBİ'lerimizin URGE programlarını çok daha yakından takip etmeleri ile dünyaya







açılmanın çok daha faydalı olacağı kanaatindeyim.
Gerek Turquality gerekse URGE programı firmalarımız için eşsiz fırsatlar sunmaktadır. Büyümek, yurtdışına açılmak, markalaşmak ve hepsinden önemlisi kurumlarını gelecek nesillere taşımak isteyen firmalar mutlaka bu programlardan yararlanmalıdır. Turquality programını, özellikle kurumsallaşma kültürü olan veya bu yola giren firmalarımıza şiddetle tavsiye ediyoruz.

Bir de danışmanlık hizmetlerine değinecek olursak doğru alanlarda, zamanlarda ve konularda danışmanlık hizmeti almak işletmelere ne gibi katkılar sağlamaktadır?
Ahmet GÜLER: Varlığını birkaç nesil sürdüren ve özellikle Batı menşeli işletmeleri mercek altına aldığımızda alanında uzman kişilerle çalışma prensibine çok fazla önem verdiklerini görüyoruz. Türkiye'de hatırı sayılır kurumlar ve holdingler, daima dış kaynaklardan danışmanlık hizmetleri alıyor. Bilhassa yurtdışına açılmak veya iç yapısını sistematik hâle getirmek isteyen KOBİ'lerin ise birçok noktada tıkandığını görüyoruz. Bu durumun, işin ehli ve dışarıdan bakan gözler tarafından çözülebileceğine inanıyoruz. İşletmeler de ülkeler gibi "Orta Gelir Tuzağı"na düşebiliyor. Hızla belirli bir noktaya gelen firmalar, şayet organik büyümelerini sürdüremiyorlarsa mutlaka danışmanlık firmalarından yardım almalılar.

MÜSİAD'ın bünyesinde yer alan Danışmanlık ve Eğitim Sektör Kuruluna değinecek olursanız, neler söylersiniz? Bu sektör kurulunun amaçları ve faaliyetlerini *Çerçeve* okurlarıyla paylaşır mısınız?
Abdülkadir SICAKYÜZ: MÜSİAD binlerce müteşebbisin bir araya geldiği çok önemli bir platformdur. Bu platform, koşmak isteyenlerin sesi, soluğu ve cemiyeti olmuştur. Ülkemizi kalkındıracak ve aydınlık yarınlara taşıyacak olan Anadolu çocuklarının bir araya gelişleridir.
Nicelik arttıkça nitelikte artmakta ve bu durum danışmanlık ile eğitim ihtiyacını beraberinde getirmektedir. Bu ihtiyaç doğrultusunda hâlen başkan yardımcılığı görevini yürüttüğüm MÜSİAD Danışmanlık ve Eğitim Sektör Kurulunu 2014 yılında kurduk. Sektör Kurulu olarak danışmanlık ve eğitim alanlarında üyelerimizin ihtiyaçlarının belirlenmesi ve en doğru şekilde yönlendirilmesinin yanı sıra sektörde faaliyet gösteren firmalarımızın gelişimine katkı sağlayacak faaliyetler sürdürmekteyiz. Kuruluşundan bu yana MÜSİAD üyelerine katkı sağlamak adına Ekonomi Bakanlığı, Bilim ve Sanayi Bakanlığı, KOSGEB gibi kurumlarla iş birliği içinde projeler gerçekleştirmekteyiz. Bu kapsamda çeşitli seminerler, konferanslar ve yurtdışı iş gezileri organize ettik. Ayrıca bilginin zekâtına yürekten inanıyoruz ve bu konuda arkadaşlarımızla beraber faydalı işler yapmaya çalışıyoruz.



AGS GLOBAL HAKKINDA

Türkiye'nin her yerinde ve dünyanın birçok ülkesinde profesyonel araştırma, danışmanlık ve eğitim hizmetleri sunan AGS Global, Abdülkadir Sıcakyüz ve Ahmet Güler ortaklığında 2011 yılında kuruldu. AGS Global; ekonomik ve sosyal alanlarda, ulusal ve uluslararası düzeyde pazarlama ve kamuoyu araştırmaları yapmak, danışmanlık ve kurumsal eğitim hizmetleri sunmak amacıyla faaliyet göstermektedir. Ulusal ve uluslararası, anket ve araştırma çalışmaları yürüten kurumun Berlin ve Londra'da da temsilcilikleri bulunmaktadır. Özellikle son dönemde Almanya, İngiltere, Irak, Fas, Tunus, Cezayir, Azerbaycan, Rusya, Malezya, Katar ve Lübnan gibi muhtelif coğrafyalarda Türkiye ve şirketler için pazar araştırmaları yürütmektedir. Ekonomi Bakanlığı,Turquality programına akredite yetkili danışmanlık firması da olan AGS Global, URGE projesi kapsamında da kurumlara hem ihtiyaç analizi hem de alım heyetleri noktasında hizmet sunmaktadır.



Rıdvan Kadir Yeşil / Ekonomik Araştırmalar Koordinatörü

BİR HAYIR YARIŞI OLARAK "GIPTA"

Dil, bireylerin (dolayısıyla toplumların) düşünme ufkudur. Zira dil yoksa düşünme eyleminden söz edemeyiz. Bir dildeki kelimelerin niteliği ve niceliği ile o dili kullanan milletin fikrî kapasitesi arasında doğrudan bir ilişki vardır. Bu bağlamda dilin, aynı zamanda duygu ve düşüncelerin var olduğu/vücut bulduğu düzlem olduğunu iddia edebiliriz.

İslam, piyasada tekelleşmeyi önlemek amacıyla "serbest pazar" anlayışını benimsemiştir

Prof. Dr. Teoman Duralı, "(...) bir toplumun, tarih boyunca, göz nuru, alın teriyle vücuda getirmiş olduğu kültürün köküne, bir kere, kibrit suyu dökülmeğegörsün; o artık, bütün zamanlar için sırra kadem basar." diyor (Omurgasızlaştırılmış Türklük, 2014: Dergâh Yayınları s.96). Kültürün en önemli aktarım vasıtalarından biri olan dile ilişkin herhangi bir tahribat, söz konusu toplumun hafızasında doğrudan bir yıkıma yol açar. Harf İnkılabı ve Türkçenin özleştirilmesi çalışmaları, toplumsal hafızamıza yönelik onulmaz yaralar açarken, birçok mefhumu da maalesef zihnimizdeki yerinden etmiştir.

Bu kavramlardan biri de "gıpta"dır. Kelime anlamına baktığımızda "İmrenme, aynı iyi hâli isteme, başkasının güzel bir hâlinin kendisinde de olmasını şiddetle arzu etme." açıklamasını buluyoruz. Bu açıklama üzerine düşündüğümüzde, gıptanın sıradan bir imrenme hâli olmadığını ve mezkûr "iyi hâli isteme" eyleminin kesinlikle bir haset duygusu içermediğini fark ediyoruz. Yani gıpta eden insan, başkasında olanın kendisine de nasip olmasını arzu etmekte, başkasında olanda herhangi bir eksilme kesinlikle istememektedir.

Hz. Peygamber'in "Yalnız şu iki kişiye gıpta edilmelidir: Biri, Allah'ın kendisine verdiği malı hak yolunda harcayıp tüketen kimse, diğeri Allah'ın kendisine verdiği ilimle yerli yerince hükmeden ve onu başkalarına öğreten kimse." (Buhari, İlim 15) hadisinden anlaşıldığı üzere; gıpta etmek, iktisadi hayat için de öğütlenmiş bir davranıştır. Müslümanlar, Allah tarafından kendilerine bahşedilen malları yine O'nun rızası doğrultusunda tüketmek ve böyle yapanlara gıpta etmekle mükelleftirler. Bu düsturu bütün ticari hayatı içine alacak şekilde genelleyecek olursak, Müslüman bir tacirin, kendisinde mevcut olmayan niteliklerinden dolayı bir diğer tacire gıpta etmesi gerektiğini dile getirebiliriz. İslam, ticaret ehline

Gıpta eden insan, başkasında olanın kendisine de nasip olmasını arzu etmekte, başkasında olanda herhangi bir eksilme kesinlikle istememektedir

bu öğreti üzerinden bir pazar koşulu sağlarken, klasik iktisadın taciri "tam rekabet piyasası" anlayışıyla faaliyet göstermektedir.

Peki, nedir bu "rekabet"? Kelimenin anlamı için Türk Dil Kurumuna ait *Türkçe Sözlük*'e bakalım: "Aynı amacı güden kimseler arasındaki çekişme, yarışma, yarış." Tanımın üzerine eğildiğimizde, ilk dikkatimizi çeken şeyin "çekişme, yarışma, yarış" olduğunu hemen söylemeliyiz. Bu üç kavram da doğaları gereği, "karşısındakini alt etme, onu zayıflatarak kendisine avantaj sağlama, üstün gelmek için çabalama" gibi anlamları ihtiva etmektedir. Dolayısıyla rekabet kavramının içerisinde (az ya da çok) haset duygusunu barındırdığını söylemekten çekinmemeliyiz. Bu da insanları ve özel olarak iş âlemini, gıpta kavramının kazandırdığı "Onda var, bende de olsun." düsturu yerine "Onda olmasın, bende olsun. Bende yoksa onda da olmasın." gibi bir anlayışa götürüyor.
İslam, piyasada tekelleşmeyi önlemek amacıyla "serbest pazar" anlayışını benimsemiştir. Ancak bu liberal ekonominin kastettiği bir "serbest piyasa ekonomisi" değildir. *Kur'an-ı Kerim*'in "Allah, alışverişi helal; faizi ise haram kılmıştır." (Bakara 2/275) şeklinde formüle ettiği iktisadi hayat zaviyesinden baktığımızda, liberal piyasa anlayışının serbest değil, bilakis "müdahaleci ve baskıcı" olduğu görülmektedir. Zira mevcut küresel ekonomik sisteme hâkim olan liberalizmin temelini oluşturan merkantilist görüş "gümrükçü ve yasakçı" bir nitelik taşımaktadır. "Ey inananlar, mallarınızı aranızda haksız yolla yemeyin, ancak karşılıklı rızaya dayanan bir ticaret olursa müstesna." (Nisa 4/29) ayetinden de anlaşıldığı üzere İslam, hem alıcının hem de satıcının kendi iradelerine dayanan alışveriş ortamının tesis edildiği bir "serbest pazar" anlayışını temel almaktadır.

Özetle; İslam'ın iktisadi hayata bakışı, haset değil gıpta eden, başkasında gördüğü güzelliğin kendisinde de olmasını arzulayan ve hatta kendinde olan güzelliği de başkası ile paylaşmak için çaba sarf eden bir karakteri ihtiva eder. Bunu yaparken de içine aldığı bütün aktörleri kendi piyasasında "özgür" bırakır. Liberal ekonomi anlayışın kastettiği anlamda bir "rekabetçi" yapı ise, bugün örneklerini küresel ekonomik sistemden rahatlıkla görebileceğimiz çarpık "serbest piyasa" koşullarıdır. Unutmayalım ki gıpta, daha iyisini yapabilmek için "azimli" olmayı teşvik ederken, liberal anlamda bir rekabet, yalnızca "hırslı" bireylerin varlığına sebep olacaktır.



Ömer Faruk Salar

MÜSİAD'IN OKUL OLMA VASFININ CANLI ŞAHİDİYİM

MEDİCANA KONYA TIP FAKÜLTESİ HASTANESİ İCRA KURULU BAŞKANI LÜTFİ ŞİMŞEK MÜSİAD'DAKİ GEÇMİŞİNİ VE DUYGULARINI BİZLERLE PAYLAŞTI



Medicana Konya Tıp Fakültesi Hastanesi İcra Kurulu Başkanı

LÜTFİ ŞİMŞEK

1967 yılında Konya'da doğan Lütfi Şimşek, Selçuk Üniversitesi Tıp Fakültesinde süren altı yıllık eğitiminin ardından sağlık sektöründe iş hayatına atılmış bir isim. 1994 yılında "Deva Polikliniği" ismiyle faaliyet gösteren tıp merkezinin kurucuları arasında yer alan Lütfi Şimşek, daha sonraki yıllarda bu sahadaki tecrübelerini artırmış ve 1998 senesinde Özel Selçuklu Hastanesini hizmete açmıştır. Özel sektördeki çalışmalarıyla birlikte 1992-1998 yılları arasında Konya-Karaman Tabip Odasında üst düzey idareci olarak görev alan Lütfi Şimşek, aynı zamanda da Türkiye Yazarlar Birliği Konya Şubesi ile birlikte Sosyal Araştırmalar ve Dayanışma Vakfı (SADAV) ve Sağlık Vakfı Konya Şubesinin kuruluş çalışmalarında da önemli çalışmalara imza atmış bir işadamı. 2012 senesinden itibaren Anadolu'nun en büyük özel hastanelerinden biri olan Medicana Konya Tıp Fakültesi Hastanesinde Kurucu İcra Başkanı olarak çalışmalarına devam etmektedir.

"MÜSİAD sizin için neyi ifade ediyor?" sorusuna tebessümle karşılık veren Şimşek'ten şu cümleleri duyuyoruz: "MÜSİAD'ın Konya Şubesinde yönetim kademelerinde görev almış biri olarak geriye dönüp baktığımda ne kadar doğru bir tercihte bulunduğumu görüyor ve buranın mensubu olduğum için Allah'a şükrediyorum. MÜSİAD'ın Konya Şubesinin 6. dönem başkanıyım. Bizden önce görev yapmış beş değerli başkanımızdan çok kıymetli bir miras devraldım. Kendilerinden çok şey öğrendim. MÜSİAD'ın okul olma vasfının canlı şahidi oldum. Üyelerimizin faaliyetlere canla başla katılmaları, verdikleri destek, yaptıkları fedakârlıklar Konya Şubesini bugün bulunduğu noktaya getirmiştir."





Ömer Faruk SALAR



2016, Türkiye Turizmi için



Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörü olan turizm alanında son dönemde yaşanan gelişmeleri, uzman görüşleriyle birlikte mercek altına alıyoruz

KRİZ Mİ FIRSAT MI?





Türkiye Turizminde 2016 YILI

2023 yılı turizm stratejisinde belirtilen 50 milyar dolar gelirle birlikte 50 milyon turist ağırlama hedefine doğru önemli yatırımlarla ilerleyen Türkiye, 2015 yılı sonu ve 2016 yılı ilk çeyreğinde global ve bölgesel sorunlar sebebiyle turizm gelirlerinde düşüşler yaşadı. 1950 yılında sadece 30 bin, 1965'te 500 bin, 1985'te 2 milyon, 1997'de ise 10 milyon turist ağırlayan Türkiye 2000'li yıllardan itibaren turizm gelirlerini de turist sayısı ile birlikte sürekli artırmıştır. Ancak 2016 yılının ilk çeyreğinde meydana gelen dalgalanma ve gelir kaybı, sektöre devlet tarafından destek verilmesini ve farklı stratejilerin ortaya konulmasını zorunlu kılmıştır. Dünyada yaşanan ekonomik dalgalanmalar ve terör saldırıları, Türkiye turizm sektörünü de tehdit etmektedir. 1980'den günümüze kapasite ve kabiliyetini büyük oranda artıran Türkiye turizmi, olumsuzlukları fırsata çevirebilme noktasında da ciddi bir tecrübeye sahiptir.

Türkiye, ağırladığı turist sayısı itibarıyla dünyada altıncı, sağladığı gelir bakımından da 12. sırada yer almaktadır. Türkiye'nin turizm alanında yakalamış olduğu bu büyük başarı, gelecekte yapılacak olan dev turizm projeleri için de önemli bir referanstır. Kültür ve Turizm Bakanlığının verilerine göre, 2015 yılında Türkiye'ye gelen yabancı ziyaretçilerin sayısı 39,4 milyon iken, aynı yıl turizm sektörünün elde ettiği toplam gelir 31,4 milyar dolardır. Türkiye'nin, turizm endüstrisindeki büyüme hızı son yıllarda küresel ortalamanın üzerinde gerçekleşmiş, sektörün cari işlemler açığının kapatılmasına katkısı 2015 yılında yüzde 80, GSYH'ye katkısı ise yüzde 4,37 olmuştur. 2015 yılı sonu itibarıyla ülkede 13 bin 615 adet kayıtlı konaklama tesisi bulunmaktadır. Bu tesislerin 9 bin188'i ilgili belediyelerce verilmiş ruhsata sahipken, geri kalan 4 bin 427 tesisin ise turizm işletme belgesi bulunmaktadır. Bu tesislerin toplam yatak kapasitesi 1 milyon 250 binin üzerindedir. Sektörün 2016 yılı itibarıyla yaz turizm sezonunun açılışıyla da belirginleşen gelir kaybı, acil müdahaleye ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

> "TÜRKİYE'NİN TURİZM ENDÜSTRİSİNDEKİ BÜYÜME HIZI, SON YILLARDA KÜRESEL ORTALAMANIN ÜZERİNDE GERÇEKLEŞMİŞTİR"

Mali Kayıplar Rakamlara da Yansıyor

Turizm sektöründe yaşanan mali kayıplar rakamlara da yansıyor. Türkiye turizminin en önemli noktalarından biri olan Antalya'da 2016 yılının ilk çeyreğinde yüzde 22'lik bir küçülme yaşandı. 2016 yılının ilk çeyreğinde başlayan ve turizmciyi tedirgin eden bu ani düşüşle birlikte uzmanlar, bu senenin sektör için bir imtihan dönemi olacağı

Akdeniz'de Turist Sayısı (Ocak-Mart, Milyon)



	2015	2016	Değişim
İspanya	10.5	12.013	13.8
Türkiye	4.5	4.0	-10.3
Yunanistan	1.2	1.3	8.1
Hırvatistan	0.36	0.42	16.4
Mısır	2.1	1.2	-43.3

kanaatinde. Son yıllarda sektörde yaşanan en büyük dalgalanmanın 2016 yılı genelinde olacağını belirten uzmanlara göre krizin kısa vadede atlatılması, yaşanan kayıpları telafi edebilir. Ülke ekonomisine ciddi anlamda döviz desteği sağlayan turizm sektöründe temsilcilerin öngörülü davranması müesseselerin yaşayacağı mali krizleri de engelleyebilir. Değerlendirmeler ve sektörün ileri gelenlerinin açıklamalarından anlaşılan, 2016 senesinin zor ve sıkıntılı geçeceğidir. Bu noktada 2016 senesinin ilk çeyreğinde sayısal verileri incelemekte fayda var. Turizm geliri; ocak, şubat ve mart aylarından oluşan I. çeyrekte bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 16,5 azalarak 4 milyar 66 milyon 384 bin dolar oldu. Turizm gelirlerinin yüzde 71,3'ü yabancı ziyaretçilerden, yüzde 28,7'si ise yurtdışında ikamet eden Türk vatandaşlarından elde edildi. Ziyaretçiler, seyahatlerini şahsi veya paket tur ile organize etmektedirler. Bu çeyrekte yapılan harcamaların 3 milyar 744 milyon 812 bin dolarını şahsi harcamalar, 321 milyon 572 bin dolarını ise paket tur harcamaları oluşturdu. Bu ilk çeyrekte yabancıların ortalama harcaması 717 dolar, yurtdışında ikamet eden vatandaşlarımızın ortalama harcaması ise bin 59 dolar oldu. Ülkemizden çıkış yapan ziyaretçi sayısı, 2016 yılı I. çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4,4 azalarak 5 milyon 107 bin 553 kişi oldu. Bunların yüzde 78,6'sını (4 milyon 14 bin 546 kişi) yabancılar, yüzde 21,4'ünü (1 milyon 93 bin 7 kişi) ise yurtdışında ikamet eden vatandaşlarımız oluşturdu. Yurtiçinde ikamet edip başka ülkeleri ziyaret eden vatandaşlarımızın harcamalarından oluşan turizm gideri, geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 19,9 artarak 1 milyar 537 milyon 627 bin dolar oldu. Bunun 1 milyar 219 milyon 776 bin dolarını şahsi, 317 milyon 851 bin dolarını ise paket tur harcamaları oluşturdu. Bu çeyrekte yurtdışını ziyaret eden Türk vatandaşı sayısı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 2,1 azalarak 1 milyon 825 bin 187 kişi oldu. Bunların kişi başı ortalama harcaması 842 dolar olarak gerçekleşti. Verilerin incelemesi ve buna göre reel önlemlerin alınması elbette ki turizm sektörü için çok önemli. Fakat esas tehlike olarak öne çıkan ve Türkiye'nin sektörde müşteri kaybetmesine sebep olan ülkemiz aleyhine yapılan algı operasyonlarıdır.

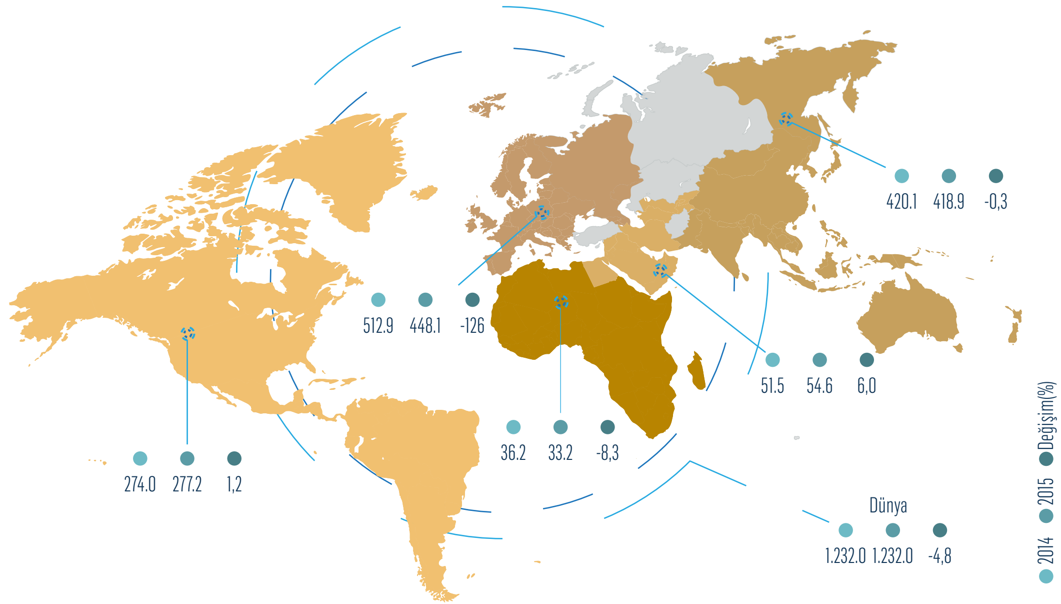
> **DEĞERLENDİRMELER VE SEKTÖRÜN İLERİ GELENLERİNİN AÇIKLAMALARINDAN ANLAŞILAN, 2016 SENESİNİN ZOR VE SIKINTILI GEÇECEĞİDİR**



Turizmde En Önemli Faktör: Algı!

Bir ülkenin yurtdışında sahip olduğu algı ve imaj hiç şüphe yok ki en önemli kavramların başında geliyor. Turizm sektörünün sürdürülebilirliğinin sağlanması adına da bu iki kavramın varlığı hayati bir öneme sahip. Son dönemde turizm ve algı ile ilgili olarak Hükümet yetkilileri ile Kültür ve Turizm Bakanlığından yapılan açıklamalar, sektörün

Dünya Turizm Geliri ve Seyahat Harcamaları (Milyon Dolar)



yaşadığı sinsi tehlikeyi gözler önüne seriyor. İlk olarak üzerinde dikkatle durulması gereken konu geçtiğimiz süreçte İstanbul ve Ankara'da meydana gelen terör saldırıları. Türkiye'nin imajına yönelik bir algı operasyonunun yürütüldüğü bu olayların ardından getirilen yayın yasağı dahi çok farklı bir şekilde değerlendirildi. Dünya çapında yayın yapan bazı kanallar Türkiye'nin güvenlik açısından riskli bir ülke olduğunu dile getirdi. Aynı şekilde daha önce İspanya'da, yakın zamanda Fransa ve Belçika'da gerçekleştirilen bombalı saldırılarda ise aynı kanallar, kamuoyuna "Teröre karşı seyahat özgürlüğümüzü kısıtlamayacağız." mesajını verdi. Yaşanan terör olaylarının akabinde Avrupa ülkelerine karşı özgürlük ve adalet terazisiyle yaklaşan ve bu ülkelerin imajını korumaya çalışan söz konusu bu kanalların, Türkiye'ye karşı sergiledikleri ikiyüzlü tavrı ise anlaşılabilir değil. Türkiye'yi, stratejik ortak ve önemli bir müttefik kavramlarıyla izah eden Batılı ülkelerin bu konudaki yaklaşımlarının temelinde ekonomik çıkarların olduğu iddiası ise kabul edilebilir değil. Merkezinde rekabetin var olduğu turizm sektörü için imaj sanılandan çok daha büyük bir anlamı ifade ediyor. Teröre karşı büyük bedeller ödeyen Türkiye'nin her ne olursa olsun küresel arenada imajını koruması gerekiyor. Bu noktada 36 milyar dolar gibi çok ciddi bir gelirin merkezinde olan turizm sektörünün en önemli öğesi imajın, Hükümet destekleriyle geliştirilmesi ise önemli adımlar olarak dikkat çekiyor. Son süreçte iki büyük seçim ve başbakan değişikliği ile birlikte turizme sağlanan devlet desteği bacasız sanayimizin sürekliliği açısından hayati bir öneme sahip.



Devletin Turizme Verdiği Destek

Hükümet tarafından açıklanan "2016 Turizm Eylem Planı" dokuz maddeden oluşuyor. Öncelikle tüm dünyadan Türkiye'ye turist getiren A Grubu Seyahat acentelerine destek verilmesi paketin ilk maddesi olarak dikkat çekiyor. 12 Şubat 2016'da Resmî Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren Bakanlar Kurulu kararında 1 Nisan ile 31 Mayıs 2016 tarihleri arasında ülkeye turist getirilmesini sağlayan bu acentelere uçuş başına 6 bin dolar destek verilmesi kararlaştırılmıştır.

Turizm şirketlerine kredi garanti fonu teminatı ile kredi kullanımı sağlanması, eylem planının 2. maddesi olarak açıklanmıştı. Geçen sene kredi desteği verilecek olan şirketlere "13 ülkeden turist getirme" şartı 2016 eylem planında 26'ya çıkarılmıştır. Böylece 400 bin turist getiren A Grubu seyahat acentelerine, kredi garanti fonu kefalet desteğiyle 100 milyon liraya kadar kredi kullanma imkânı sağlanmış oluyor. Turizm şirketleri tarafından kullanılan kredilerin geri ödemesi esnasında yaşanacak sorunlarda da hükümetin ilan ettiği eylem planında önemli bir düzenleme bulunuyor. Bu kapsamda seyahat acentelerinin kullandığı kredilerin geri ödemelerinin ötelenmesi ya da yeniden yapılandırılmasında kolaylıklar sağlanacak. 2016 Turizm Eylem Planı'nda deniz turizmi tesisleri de Ekonomi Bakanlığının sağladığı teşviklerden yararlandırılacak. Böylece özellikle yüksek gelir grubuna mensup turistlere hizmet veren deniz turizmi tesisleri yani krüvaziyer limanlar, yat limanları, rıhtım yerleri ile ilgili yasal düzenleme gerçekleştirecek. Ayrıca konaklama ile deniz turizmi tesislerinden bir önceki yıl 750 bin dolar döviz getirenler bundan sonra ihraca açık sayılacak. Destek kapsamına giren şirketler Eximbank kredilerinden yararlanarak kredi işlemlerinde sağlanan kolaylıklardan istifade edecekler. Çevreye duyarlı konaklama tesisi belgeli işletmeler su, atık su ve katı atık bedellerinin bulundukları bölgede uygulanan en düşük tarifeye tabi tutulacak ve aradaki fark hazine tarafından karşılanacak. Eylem planında ayrıca bakanlık belgeli konaklama tesislerinin ecrimisil bedellerinin 2016 yılı ödemelerinin ertelenmesi ve takip eden 3 yılda



3 eşit taksit ödenmesi hususunda düzenlemeler yapılacak. Hükümetin açıkladığı eylem planında kira bedellerine ilişkin kararlar da yer alıyor. Kültür ve Kira bedelleriyle ilişkili maddede Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan tahsisli konaklama tesislerinden alınan kiraların ödemeleri bu yılda ertelenmesi ve 3 eşit taksitte ödenmesi planlanıyor. Kira bedelleri böylece 3 eşit takside yayılacak ve turizm işletmelerinin mali anlamda rahatlaması sağlanacak. Ayrıca Bakanlık tahsisli konaklama tesislerinin toplam ciroları üzerinden alınan pay bedelleri ödemelerinin de aynı şekilde ertelenecek olmasıyla müesseslere ciddi destek sağlanması hedefleniyor. Eylem planının devamında yer alan maddelerde açıklanan desteklerle sektörün 2016 yılını en az zararla kapatması hedefleniyor.

2016 Eylem Planı Hakkında Sektör Ne Düşünüyor?

Hükümetin açıkladığı "Turizm Eylem Planı" sek-

İSPANYA-TÜRKİYE
OCAK-ŞUBAT 2016 DÖNEMİ
TURİZM GELİRLERİ VE TURİST SAYILARI



TÜRKİYE

	2005	2016	Değişim %
Turist, Milyon Kişi	2,63	2,41	-8,5
Gelir, Milyar Dolar	2,53	2,41	-15,7

TÜRKİYE'NİN TURİZM GELİR VE GİDERİ, (OCAK-ŞUBAT)

	2015	2016	Değişim %
Turist, Milyon Kişi	2.539	2.140	-15,7
Gelir, Milyar Dolar	789	742	-6,0
Net Gelir	1.750	1.398	-20,1



İSPANYA

	2005	2016	Değişim %
Turist, Milyon Kişi	6,38	7,18	12,5
Gelir, Milyar Avro	7,01	7,41	5,7





İRANLI TURİSTLER, TÜRKİYE'Yİ TERCİH EDİYOR

Türkiye'de, 2016 yılında turizm sektöründe birçok pazarda kayıp söz konusuyken İran pazarında ciddi bir artış yaşanması bekleniyor. İran'a uygulanan ambargonun kalkmasının ardından Türkiye'nin lojistik üstünlüğü dikkate alındığında İran'ın, turizm sektöründe ciddi bir pazar olarak yükselişe geçeceği düşünülüyor. Uzmanların açıklamalarına göre; 2016 yılında İran'dan Türkiye'ye 2 milyon turistin geleceği tahmin ediliyor.

tör açısından bakıldığında tam olarak tatmin edici görülmemektedir. Özellikle küçük ve orta ölçekli turizm işletmeleri açısından açıklanan kolaylıklardan faydalanmak büyük ölçekli işletmelere göre zor olacaktır. 750 bin doların üzerinde geliri olan tesislerin ihracatçı sayılması nedeniyle ÖTV ve KDV ödememeleri rekabet konusunda küçük ve orta ölçekli işletmelere olumsuz olarak yansıyacaktır. Sektörde yeşil yıldızlı otellerden en düşük oranda alınan elektrik ve su bedeli uygulamasının bu yıla mahsus olarak diğer turistik tesislere de uygulanması beklentisi de bulunmaktadır.

Uçaklarla ilgili alınan kararlar gayet olumlu ve teşvik edici olsa da yılda 400 bin kişi getiren acentalara verilecek olması küçük çapta çalışan acentalarının bu teşvikten yararlanamamasına neden olacaktır. Havaalanı seçiminde İstanbul, Kapadokya ve Kayseri gibi kültür turlarıyla öne çıkan destinasyonların göz önünde bulundurulması ve ülke seçiminde potansiyel pazarların yer alması bu teşvikten yararlanabilecek acente sayısını arttıracaktır. Bu eylem planının daha kapsayıcı olması ve her büyüklükteki işletmeye ölçeğine uygun desteklerin sağlanması planın daha başarılı olmasını temin edecektir.

Peki, Krizden Fırsata Bir Yükseliş Yaşanabilir Mi?

Turizmin 2016 yılında yaşayacağı muhtemel küçülmenin ardından mevcut şartların iyileştirilmesi ve mevzuatların günün ihtiyaçlarına cevap vermesi şeklinde düzenlemesi gerekiyor. Böylece 2016 senesinde beklenen krizin ardından yapılacak düzenlemelerle bir yükselişin yaşanacağı ilgili temsilciler tarafından dile getiriliyor. Konuyla alakalı olarak Gazi Üniversitesinde nisan ayında düzenlenen "Turizmde Krizden Fırsata: Yaklaşım ve Stratejiler" isimli forumda sektör temsilcileri ve akademisyenler görüşlerini açıklamıştı. Forumda öne çıkan hususları analiz etmek sektörün önümüzdeki süreçte nelerle karşı karşıya kalacağına dair önemli ipuçları vermektedir.

Forumda konuşma yapan Türkiye Otelciler Federasyonu (TÜROFED) Genel Sekreteri Savaş Çolakoğlu dikkat çekici değerlendirmelerde bulunmuştu: "Dünyadaki konjonktürel yapı ve terör ortamında insanların seyahat alışkanlıklarından vazgeçmesi söz konusu. Ancak tüm olumsuzluklara rağmen Türkiye'deki turizm gelirleri ve turist sayısında kimi bölgelerde yüzde 18 kimi bölgelerde yüzde 20 İstanbul için yüzde 28 ve ortalama yüzde 22'lik bir kayıp söz konusudur. Dünya turizm sektöründe bir durgunluk var. Bizim hedefimiz ise 2016'yı yüzde 20'lik bir kayıpla kapatmak. Bu şekilde 2016'yı kapatırsak kayıp olarak değerlendirmeyeceğiz. Gelir olarak dünyada 10'u zorluyoruz. Sayı olarak 6. sıradayız ve bu nedenle dünyanın Türkiye gibi bir turizm bölgesinden vazgeçmesi mümkün değil. 4 milyon Rus turisti Avrupa'da ağırlayacak bir ülke yok. Kapasiteleri dolmuş durumda. Bundan dolayı 2 milyon Rus turist ağırlamayı bekliyoruz. Türkiye üzerinden bir algı ve kara propaganda yapılmakta. Biz bu algıyı

TÜRKİYE'NİN SON YILLARDA TURİZM ALANINDA YAKALAMIŞ OLDUĞU BAŞARILAR, ÖNÜMÜZDEKİ SÜREÇTE YAPILACAK OLAN DEV TURİZM PROJELERİ İÇİN DE ÖNEMLİ BİR REFERANSTIR

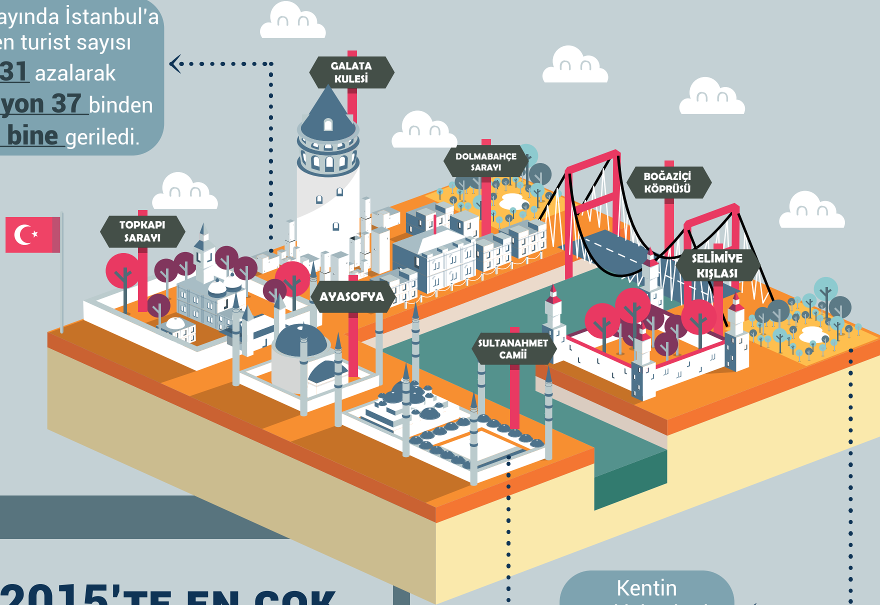




2015 Yılı Turizm Verileri
Türkiye'ye 2015 yılında gelen yabancı ziyaretçilerin sayısı; 39,4 milyon iken, aynı yıl turizm sektörünün elde ettiği toplam gelir 31,4 milyar dolardır. Türkiye'nin, turizm endüstrisindeki büyüme hızı son yıllarda küresel ortalamanın üzerinde gerçekleşmiş, sektörün cari işlemler açığının kapatılmasına katkısı 2015 yılında yüzde 80, GSYH'ye katkısı ise yüzde 4,37 olmuştur.

İstanbul'da Turist Sayısı Azalıyor

Nisan ayında İstanbul'a gelen turist sayısı **%31** azalarak **1 milyon 37** binden **715 bine** geriledi.



Kentin 4 aylık kaybı da **%16** olarak gerçekleşti.

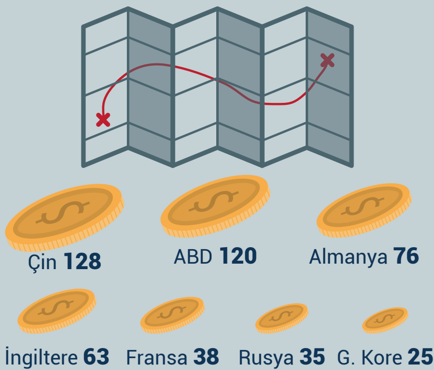


İstanbul'a gelen **Arap turist** sayısı ise artıyor.

Türkiye'ye 2015 yılında özellikle Arabistan, Kuveyt ve Bahreyn'den gelen turist sayısında yüzde 32'lik bir artış gerçekleşmiştir.

2015'TE EN ÇOK

SEYAHAT HARCAMASI YAPAN ÜLKELER
(Milyar Dolar)



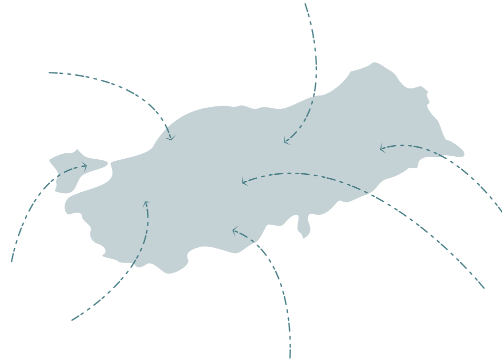
Çin **128**
ABD **120**
Almanya **76**
İngiltere **63**
Fransa **38**
Rusya **35**
G. Kore **25**

sadece Kültür ve Turizm Bakanlığıyla değil Avrupa Birliği ve Dışişleri gibi diğer bakanlık ve kurumlarla ortak çalışarak değiştirme ve 2016 yılını en az zararla kapatarak, gelecek yıllarda durumu düzeltebiliriz diye düşünüyorum."
Uzmanlar ayrıca turizm pazarlarının çeşitlendirilmesi, turizm merkezlerinin tek bir pazara endekslenmemesini tavsiye etmektedirler. Bu noktada Türkiye turizm sektörü açısından giderek dikkat çeken Arap ve İranlı turistlerin varlığı büyük önem arz etmektedir.

Sektörde Arap Pazarı Yükseliyor
Sektörün bu zor döneminde önemli dış pazarlar biri Arap pazarı olarak görülmektedir. Bu doğrultuda 3-5 Şubat'ta Cidde'de düzenlenen Cidde Uluslararası Gezi ve Turizm Fuarı'na Türkiye'den katılım gerçekleşmiştir. Bu fuarda diğer ülkelere karşı İstanbul'un tarihî ve turistik önemi ve Müslüman bir ülke olması uzun vadeli bir ilgiyi ve tercihi sebebini ortaya çıkaracaktır. Türkiye'ye 2015 yılında özellikle Arabistan, Kuveyt ve Bahreyn'den gelen turist sayısında yüzde 32'lik bir artış gerçekleşmiştir. Yine Irak, Ürdün, Lübnan ve Katar'dan gelen turist sayısında yüzde 20'nin üzerinde artış gözlenmektedir. Diğer Arap ülkelerinden Sudan ve Fas'tan gelen turist sayısında da yüzde 10'luk bir artış gerçekleşmiştir.

Antalya EXPO 2016 Turizme Etkisi
Geçtiğimiz Kasım ayında G-20 Zirvesi'nin toplandığı Antalya şu an EXPO 2016'ya ev sahipliği yapıyor. EXPO 2016 ile çok sayıda turistin şehre gelmesi beklenmektedir. İlk 12 günde toplam 160 bin ziyaretçinin EXPO 2016 vesilesiyle şehre gelmesi bu beklentiyi daha da artırmaktadır. Geçtiğimiz yıl İtalya'nın Milano şehrinde düzenlenen EXPO'yu beş ay içinde dünya genelinden 25 milyona yakın kişi ziyaret etmiştir. EXPO 2016'nın muhteşem açılışının ardından Antalya'ya hem organizasyon için hem de tatil maksadıyla 5 milyonu yabancı, 3 milyonu yerli, 8 milyon ziyaretçi gelmesi bekleniyor.





Türkiye'ye Gelen Yabancı Ziyaretçi Sayısı 2015-2016, Ocak-Şubat

	2015	2016	Değişim,%
Gürcistan	214.460	265.747	23,9
Almanya	268.904	252.546	-6,1
İran	186.632	217.222	16,4
Bulgaristan	202.165	208.332	3,1
Irak	91.098	89.982	-1,3
Yunanistan	92.513	75.777	-18,1
İngiltere	75.519	68.373	-9,5
Azerbaycan	77.784	64.258	-17,4
Hollanda	56.379	56.858	0,8
Ukrayna	48.600	55.955	15,1
Fransa	59.779	55.768	-6,7
ABD	52.515	50.836	-3,2
Rusya Fed.	92.502	42.180	-54,4
Suudi Arabistan	37.535	40.052	6,7
İtalya	47.122	33.654	-28,6
Romanya	33.918	33.212	2,1
K.K.T.C.	31.918	32.348	1,3
Avusturya	27.134	25.630	-5,5
Güney Kore	45.109	25.172	-44,2
Çin Halk Cum.	29.359	24.899	-15,2
Kuveyt	26.279	24.716	-5,9
Belçika	26.226	24.084	-8,2
Türkmenistan	22.772	22.496	-1,2
İsrail	12.909	21.474	66,3
İsveç	29.981	20.816	-30,6
Lübnan	14.168	18.675	31,8
Makedonya	17.163	18.350	6,9
İsviçre	19.716	18.727	-7,3
Danimarka	18.348	17.599	-4,1
Diğer	675.777	505.773	-25,2
TOPLAM	2.634.284	2.410.966	-8,5



GÖRÜŞ



MÜSİAD Hizmet Sektör Kurulu Başkanı Sertip Akşahin

GÜÇ VE TECRÜBE

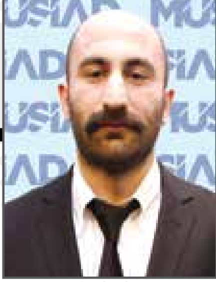
MÜSİAD Hizmet Sektör Kurulu Başkanı Sertip Akşahin, son dönemde turizmde yaşananlara dair düşüncelerini *Çerçeve* okurlarıyla paylaştı

Turizm sektörü diğer sektörlere nazaran yapısal özellikleri nedeniyle konjonktürel gelişmelere daha hızlı reaksiyon vermektedir. Dünyanın terör olaylarıyla sarsıldığı bugünlerde ülkemizde de şu an terör ve diğer ekonomik nedenlerle sıkıntılı bir süreçten geçmektedir. Sektör içindeki çabaların yanı sıra devlet desteğiyle bu sürecin en az kayıpla telafi edilmesi mümkündür.

Kriz dönemleri olumsuz etkilerinin yanı sıra yeni fırsatlarda doğurmaktadır. Türkiye kriz sürecinde yaşananları yeni fırsatlara çevirebilecek güce ve tecrübeye sahiptir. 1990 Körfez Krizi döneminde de benzer sıkıntılar yaşanmıştır. 24 Kasım 2016'da angajman kuralları gereği Türk sınırını ihlal eden, uyarıları dikkate almayan Rus savaş uçağının düşürülmesinden sonra Rusya ile yaşanan kriz, turizm sektörünü doğrudan etkilemiştir. Rusya pazarı için aynı zamanda Eylül ayında yüzde 25 oranında devalüasyon yaşanması da Rusların yurtdışı seyahatlerini etkiledi. Bunun yanı sıra Suriye'de yaşanan olaylar, DAEŞ ve diğer terör örgütlerinin saldırıları turizm sektöründe sıkıntıların yaşanmasına neden olmuştur. Güneydoğu'da, Diyarbakır, Mardin, Urfa ve GAP Bölgesi'nde de ciddi kayıplar yaşanmaktadır. Turizm sektörü yaşanan kayıpları ülke içindeki kampanya ve yeni pazarlarla telafi edebilecek güçtedir. Bu dönemde iç pazarda bir hareketlenme olacaktır. Asgari ücret ve emekli maaşlarının artması, iç pazara dönük taksitlendirmeler sektöre ülke içinde bir hareket alanı sağlayacaktır. Bu sene iç pazarda erken rezervasyon döneminde satışların iyi gittiği yönünde değerlendirmeler de var. Ayrıca sezon içi son dakika satışlarında da büyük artışlar olması bekleniyor. Erken rezervasyon döneminde tüketicilere sunulan imkânlar ve kolaylıklar da satışları olumlu etkileyecektir.

Genel olarak ele alındığında turizm sektöründeki en önemli sorunun güvenlik olduğu görülmektedir. Bu nedenle tanıtım konusunda ciddi ve gerçekçi adımların atılması gerekmektedir. Yurtdışında yeterli tanıtım yapılarak turistik tesislerin bulunduğu bölgelerde can güvenliği konusunda herhangi sıkıntı olmadığı anlatılmalı, krizi arttıracak söylemlerden kaçınılmalıdır. Çünkü ne kadar önlem alsanız da ne kadar teşvik verseniz de yurtdışındaki Türkiye aleyhine oluşturulan algıyı yıkamazsanız, ülkeye turist gelmesini sağlayamazsınız.

Sektörde iç pazar potansiyelinin kıymeti anlaşılmalı ve daimî politikalar oluşturulmalı, iç pazar sadece zor zamanlarda hatırlanmamalıdır. Öncelikle misafir memnuniyetini düşürmeden mantıklı bir maliyet planlaması yapılmalı ve kaliteli hizmet sunulmaya devam edilmelidir. Çalışanlar boşa kullanılan su ve elektriği, çöpe atılan gıdayı önlemek için eğitim çalışmalarına ağırlık vermeli ve tasarruf politikaları geliştirmelidirler. Bu sektör için kaliteyi artıracak, mali kayıpların en aza indirilmesine vesile olacaktır.



Fatih Kınalı / Metin Yazarı



İHTİYACA BİNAEN KİMLİK

Geçtiğimiz günlerde MÜSİAD tarafından düzenlenen Teknoloji Çalıştayı'ndaki "Teknoloji ve Değerler" başlıklı oturumda yazıcıydım. Bu oturumda, üretim biçimlerini büyük ölçüde değiştireceği öngörülen yeni teknolojik aşamadan sonra bireysel ve toplumsal değerlerin nasıl etkileneceği tartışıldı. Doğrusunu söylemek gerekirse Çalıştay tatil gününe denk geldiği için başta biraz canım sıkılmıştı; ama toplantının verimli geçmesi, keyfimi yerine getirdi.

Küresel teknolojik gelişmeleri izlerken ahlaki değerleri muhafaza etmek mümkün müdür?

Katılımcılar birçok meseleye değinseler de konu dönüp dolaşıp Tanzimat döneminden bu yana tartışılan "Küresel teknolojik gelişmeleri izlerken ahlaki değerleri muhafaza etmek mümkün müdür?" sorusuna geldi.

Bu soruyla birlikte benim de aklıma; modern iktisat kuramlarındaki öncüllerden tutun da teknolojik gelişmelerle varoluş kavrayışı arasındaki kaçınılmaz ilişkiye kadar birçok meseleyi ele alırken gözden kaçırmamak gerektiğini düşündüğüm şu basit kural geldi: Bütün icatlar ihtiyaçtan doğar. Gerçekten de ateşten elektriğe, tekerlekten internete kadar, tarihte hiçbir icat yoktur ki bir ihtiyacı karşılamak için tasarlanmış olmasın üstelik icat kavramını yalnızca maddi bir araçla tahdit etmemek gerekiyor. (Ya da belki şöyle demeliyiz: Bu çıkarımı icatlara özgülemeye gerek yok. Çünkü zaten insanın her hareketinin öyle ya da böyle bir neden gerektirmesi de sözünü ettiğimiz sebep sonuç ilişkisinin her bakımdan yürürlükte olduğunu gösterir.) Bu basit kuralın içerdiği denklem bugüne kadar yapılan bütün buluşların, hatta daha kavramsal bir deyişle "tarihsel ilerleme" diye kabul edilen bütün sürecin aslında insanların neyi ihtiyaçtan saydığıyla doğrudan karşılıklı belirleyicilik ilişkisi içerisinde olduğunu ihtar etmesi bakımından önemli. Ama bununla sınırlı değil elbette: İhtiyaç bir eksikliğe işaret eder; fakat "eksik" kavramı bağlamsız çalışmaz. Çünkü eksik, tanımı itibarıyla bir tamam idealini de gerektirir; zira her neyi eksik görüyorsak, onu tamam fikrine nispetle eksik görüyoruzdur. Dolayısıyla bizler bir ihtiyaçtan söz edince, peşinden ister istemez bu ihtiyacın belirttiği eksikliği giderince ulaşmayı düşündüğümüz bütünü vermesi bakımından "ne için?" sorusu da gelecektir. Buluşlar nihai bir ihtiyacı karşılamak üzere yapılmaz (zaten bu maddi oluşumda insanın nihai amacını

> Gerçekten de ateşten elektriğe, tekerlekten internete kadar tarihte hiçbir icat yoktur ki bir ihtiyacı karşılamak için tasarlanmış olmasın

karşılayacak bir buluş yapmak da imkânsızdır). Bir başka deyişle, hiçbir icat kendisinin maksadı değildir; bu nedenle icat derken, aslında kullanarak bir amaca ulaşmayı istediğimiz araçlardan söz ediyoruz. Öyleyse bir şeyi ihtiyaçtan saymak, aynı zamanda bu ihtiyacı karşılayarak ulaşmayı umduğumuz bir amacın varlığını zorunlu kılar. Amaçlarsa doğrudan kimlikle ilişkilidir; çünkü yeterince soyutlarsak insanın duasından/yöneliminden ibaret kaldığını görürüz –ki bu da onun tamamı demektir.

Bu bakımdan yapılan her buluşun (aslında bireyin her hareketi gibi) doğrudan kimliğe ilişkin ipuçları verdiğini öne sürebiliriz. Elbette bu sebep sonuç ilişkisi yalnızca icatları değil, bu icatları sonuçlayan teknolojik aşamaları da bir amaçla eşleştiriyor. Son birkaç yüzyıldır bu amacın insanın hayatını kolaylaştırmak ya da dünyayı daha yaşanılır bir yere dönüştürmek gibi masum idealler yerine, ancak kâinat üzerinde tam bir tahakküm kurarak kazancı her bakımdan azami düzeye çıkarmayı gözeten bir arzuyla örtüştüğü su götürmez. Bu nedenle, bir bilime dönüştüğü günden itibaren iktisat kuramları, her durumda kendisine azami menfaati sağlayacak seçeneği tercih eden bir insan modeli üzerinden işleniyor. Dolayısıyla bu iktisadi kavrayış içerisinde yapılan buluşların da öncelikle tam rekabet piyasasında sürekli tercih edilebilir olma niteliğini hedeflemesi şaşırtıcı değildir. Batı ilerlemesinin belirlediği iktisadi kavrayış çağımızın kimliğini temsil ederken, karşıt niteliklerle belirlenen bir kimliği muhafaza etmek isteyenleri her defasında kaçınılmaz olarak bir çatışmayla karşı karşıya getiriyor.

Tanzimat'tan beri tartışılan bu sorunun iki tarafı var: 1- Kimlik ötekiyi dışarıda bırakan bir varlık alanı çizdiği için, ortaya ötekinin kimliğinin sonucu olarak çıkan bir uygulamayı almak, seni ötekinden ayıran alanı giderek daraltarak ötekinin kimlik alanına girmeni sonuçlar. 2- Evet, ama bunu ötekinin seninle temsil edilen kimliği yok etmesine engel olmak üzere yapıyorsan, amacın ötekinin amacıyla aynı olmadığı için, niyetini muhafaza ettiğin sürece kimliğini de koruyabilirsin –çünkü zaten bu ikisi birbirini belirler. Roy Anderson'un *Du Levande* adlı filminde karakterlerden birisi, "Bir elektrikli sandalyeyi icat etmek kimin aklına gelir ki?" diye soruyordu. Güzel bir soruydu, fakat bana kalırsa cevaba ulaşmak için eksikti. Sorunun bence şöyle sorulması gerekirdi: Elektrikli sandalye niçin icat edildi? İkincinin cevabı birinciyi de içeriyor çünkü.



Ömer Faruk Salar

MÜSİAD ÜYELERİNE GÜVEN VERİYOR

MÜSİAD'IN YURTDIŞI KOMİSYON BAŞKANLIĞI GÖREVİNİ YÜRÜTEN AHMET SELVİ, *ÇERÇEVE* DERGİSİ OKUYUCULARINA KARİYERİNE VE MÜSİAD'A DAİR SAMİMİ AÇIKLAMALAR YAPTI



MÜSİAD Yurtdışı Komisyon Başkanı

AHMET SELVİ

1964 yılında Kayseri'de doğan Ahmet Selvi, sağlık sektöründe faaliyetleriyle tanınmış bir isim. 1986 senesinde yükseköğrenimini İstanbul Üniversitesi Çapa Diş Hekimliği Fakültesinde tamamlayan Ahmet Selvi, özel sağlık şirketlerinde uzun yıllar idari görevlerde bulundu. Aradan geçen yıllarda sağlık sektöründeki tecrübelerini artıran Selvi, 2006 yılında İstanbul Güneşli'de büyük bir tıp merkezinin açılışını yaptı. Bağcılar Hospitadent Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi namıyla hizmete giren bu önemli sağlık kuruluşu, ilerleyen süreçte daha da büyüdü ve birçok noktada yeni şubeler açtı. Selvi, bu gelişmeyle alakalı olarak şunları ifade ediyor: "İlk günden beri hizmet sektöründe 'hasta memnuniyetinin' öneminin farkındalığıyla çalışarak sırayla; Bağcılar, Fatih, Güneşli, Çamlıca, Pendik, Mecidiyeköy, Bakırköy şubelerimiz hizmete girdi. İstanbul'da yedi şubeden sonra sağlık sektöründe payı büyük ve Orta Anadolu'nun ticaret ve sanayide olduğu gibi sağlıkta da merkezi olan Kayseri'de bir şube açtık. Benim de Kayserili olmam ve memleketime yatırım yapma arzum, Kayseri'de bir şube açma kararı almamda etkili oldu. Yurtdışında ise Almanya Frankfurt'tan sonra Hollanda Utrecht'i de ekleyerek şube sayımızı 10'a çıkardık. Ayrıca Çin'de irtibat ofisimiz bulunmaktadır." Hastalarının yüzde 40'ının yurtdışından geldiğini ifade eden Ahmet Selvi, hastalara sunulan hizmet kalitesinin diğer ülkelere göre tedavi masraflarının makul fiyatlarda olmasının neticesi olarak hizmet alımını artırdığını ifade ediyor.

MÜSİAD'la yollarının uzun süre önce kesiştiğini belirten Selvi, ilk olarak MÜSİAD'ın Almanya'daki Teşkilatlanma Komisyonunda görev almış. Şu anda Yurtdışı Teşkilat Komisyon Başkanlığı görevini icra eden Ahmet Selvi; MÜSİAD'da geçen yoğun mesaisinin yorucu; ama tatlı bir huzur ve mutluluğun kaynağı olduğunu söylüyor.

MÜSİAD DEV ORGANİZASYONA HAZIRLANIYOR

> Türkiye'nin en büyük genel ticaret fuarı MÜSİAD EXPO 2016, Kasım ayında CNR'da

Burcu Şahin

MÜSİAD Fuar Forum Komisyonu Başkanı Burak Benşin'le 9-12 Kasım tarihleri arasında CNR EXPO Fuar Merkezinde gerçekleştirilecek olan MÜSİAD EXPO'yu konuştuk.

İki yılda bir gerçekleştirilen, dünyanın birçok yerinden seçkin işadamları ve bürokratların katıldığı, önemli iş birliklerine imza atılan MÜSİAD Fuarı'nı birde sizden dinleyebilir miyiz?
İlk olarak, Türkiye'de "genel ticaret fuarı" denebilecek, birçok sektörü kapsayan bu genişlikte başka bir fuar daha yok, diyebilirim. MÜSİAD Uluslararası Fuarı, bu sene yenilenen kurumsal kimliğiyle; MÜSİAD EXPO adıyla 16. kez dünyaya kapılarını

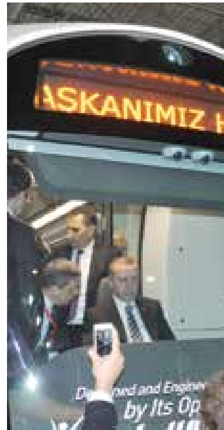




MÜSİAD Uluslararası Fuarı, bu sene yenilenen kurumsal kimliğiyle; MÜSİAD EXPO adıyla 16. kez dünyaya kapılarını açacak

açacak. MÜSİAD EXPO, firmaların sadece ürünlerini sergileyerek tanıtımlarını yaptıkları bir platform olmaktan öte B2B toplantıları ve iş forumları ile ticaretin arttırılması ve geliştirilmesine yönelik ayrıcalıklı bir etkinlik olarak tanımlanabilir. Ekonomimize kattığı değer ile MÜSİAD EXPO, Türkiye'nin önemli uluslararası fuarları arasına girmeyi de başarmıştır. Fuarımız, yerli ve yabancı geniş bir ziyaretçi kitlesine sahiptir. Geçtiğimiz yılki fuarımız, ortalama 700 firmanın katılımı ve 100 binin üzerindeki ziyaretçi sayısı ile sektördeki en büyük fuar organizasyonları arasında yer almıştır. Fuarımıza, yurtiçinden gelen yoğun ziyaretçilerin yanı sıra 123 ülkeden 7 bin 250 yabancı işadamının da iştirak etmesi küresel buluşma ortamını güçlendirmiştir.

MÜSİAD EXPO ile eş zamanlı olarak gerçekleştirilecek olan 20. Uluslararası İş Forumu (IBF) ile ilgili bilgi verebilir misiniz?





Uluslararası adıyla "International Business Forum", yaklaşık 30 ülkenin işadamlarının aktif olarak katılımıyla yılda bir kere yapılan kongre ve beraberindeki ticari faaliyetlerle bir araya gelinen uluslararası bir iş platformudur. Forum, öncelikli olarak üye ülkeler arasında ticaretin ve yatırımın geliştirilmesi, bilgi ve teknoloji alışverişinin sağlanması, ortak ticari proje ve faaliyetlerin gerçekleştirilmesini hedeflemektedir. Uluslararası İş Forumu, aynı zamanda başkanlığını Cumhurbaşkanlığı makamının yürüttüğü ve Kalkınma Bakanlığınca koordine edilen İslam İşbirliği Teşkilatı, Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesinin 2006 yılından bu yana resmî iş forumudur. IBF Kongreleri, Müslüman toplumların ekonomik, sosyal ve siyasi meselelerinin ele alındığı, çözüm yollarının müzakere edildiği siyasi bir kimliğe de sahip. İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi ülkelere yatırım ve ticaret imkânlarının sunulduğu, ticari projelerin ortaklarının bir araya geldiği IBF'nin konusu her sene uluslararası gündem ve ihtiyaca göre değişiklik göstermektedir.

Bu yıl 20.'si düzenlenecek olan IBF hangi konu özelinde gerçekleşecek?

IBF Kongresi'nin ana oturum konusunu "İnovasyon







FUARIMIZA, YURTİÇİNDEN GELEN YOĞUN ZİYARETÇİLERİN YANI SIRA 123 ÜLKEDEN 7 BİN 250 YABANCI İŞADAMININ İŞTİRAK ETMESİ KÜRESEL BULUŞMA ORTAMINI GÜÇLENDİRMİŞTİR



Ekonomisi ve Girişim Ekosistemi" olarak belirledik. Amacımız; şirket ya da fikir sahibi girişimcilerin, inovasyon ve girişim merkezli dinamik ekosistemin içinde nasıl bulunacağı ve nasıl fayda sağlayacağı noktasında farkındalık sağlamaktır.

Bir sivil toplum kuruluşu olarak bu çapta bir organizasyonu nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Böyle büyük bir organizasyonun başarılı bir şekilde düzenlenmesi, tabii ki hiç de kolay değil. Hazırlık sürecimiz, bir yıldan uzun sürüyor. Bu çapta fuarların ve organizasyonların arkasında genelde alanında kendini ispatlamış ulusal ve uluslararası fuarcılık şirketleri var. Ancak biz bu organizasyonu tamamıyla kendi kaynaklarımız ile düzenliyoruz. Bu bağlamda, derneğimizin bu tür büyük organizasyonlar konusunda insan kaynağı, bilgi, tecrübe ve birikimi ile Türkiye'nin lider sivil toplum kuruluşu olduğunu da gururla söyleyebilirim. Geniş bir ekip olarak çalışmalarımızı yürütüyoruz. Stant satışlarının büyük çoğunluğu fuardan aylar önce bitmiş oluyor. Bugün itibarıyla fuarımıza altı aydan kısa bir süre kalmışken fuar stantlarının yüzde 70'ni satmış durumdayız. Fuarımıza gelen profesyonel ziyaretçiyi artırmak için, yıl boyunca hem ulusal hem de uluslararası alanda pek çok tanıtım çalışması yürütüyoruz. Hazırlık sürecinde bizim için önemli olan konu, fuara katılımcılarımız tarafından istenen ilgi, kaliteli düzeyde ve profesyonel ziyaretçilerin katılımının sağlanması. Ana stratejimizi bu hedef doğrultusunda şekillendirdikten sonra iletişim, pazarlama ve benzeri çalışmalarımızı hem yurtiçinde hem de yurtdışında sürdürüyoruz. Bu çalışmalarımızı yürütürken yurtiçi ve yurtdışı tüm teşkilatımızdan destek alıyor ve iş birliği yaptığımız kuruluşlardan koordineli bir şekilde faydalanıyoruz. Yoğun hazırlık sürecine organizasyon yapımızın hemen hemen tamamı, bir şekilde destek olmuş oluyor. Bu destekle birlikte oluşan sinerji, başarılı bir organizasyonun hazırlanmasını sağlıyor. Tabii organizasyon yapımızın dışında bize destek olan kurum ve kuruluşları da unutmamak lazım. Fuar organizasyonu konusunda uluslararası fuarcılık şirketi donanımına sahip olan derneğimiz, 65 ülkede 169 irtibat noktası ile Türkiye'deki başarısını yurtdışına da taşımaya hazırdır. Bunun ilk örneğini de geçtiğimiz sene Katar'da düzenlediğimiz II. High Tech Port ile ispat etmiştir. Önümüzdeki sene Afrika kıtasında gerçekleştirmeyi planladığımız iki ayrı uluslararası fuar ile de bu başarımızı sürdürmeye devam edeceğiz.

MÜSİAD, düzenlediği fuarlar ile yeni iş, iş birliği ve satın alma fırsatları oluşturmaya, üyelerinin gelişmesine katkıda bulunmaya devam edecektir.

Fuarı kimler ziyaret edebiliyor? Ziyaretçiler fuarda neler bulabilecek?

MÜSİAD EXPO, hemen hemen her ülkeden profesyonel ziyaretçileri ağırlıyor. Ziyaretçilerimiz çevre ve yapı malzemeleri, inşaat, tekstil, oto-







motiv, makine, mobilya, gıda, bilgi teknolojileri ve savunma sanayine kadar birbirinden farklı alanları aynı çatı altında görme fırsatını bulabilecekler. Ayrıca tüm bu alanlardaki yenilikleri de yakından takip edebilecekler.

Şu anda yurtdışında büyük pazarlarda bile sıkıntılar var. Alım heyetleri için hedeflediğiniz ülkeler hangileri?
Bu yıl alım heyeti programımızın kapsamını genişleterek, 35 ülkeden profesyonel alıcıyı, MÜSİAD davetlisi olarak ağırlayacağız. Ekonomi Bakanlığının da desteğiyle; Suudi Arabistan, Katar, BAE, Cezayir, Türkmenistan, Etiyopya, Fas, Tunus, Nijerya, İran, Irak, Sudan, Avusturya ve İtalya başta olmak üzere hedef olarak belirlemiş olduğumuz ülkelerdeki ticaret müşavirlikleriyle iş birlikleri yaparak alım potansiyeli yüksek işadamlarının Türkiye'ye davet edilmesi konusunda çalışmalar yürütüyoruz. Bu yıl hedef coğrafyamız Afrika. Bu kapsamda Nijerya, Nijer, Gana, Fildişi ve Güney Afrika'da tanıtım çalışmalarımız devam ediyor. Amacımız, Afrika'dan çok sayıda işadamına yer vermek ve iki ülke arasındaki ticareti artırmak.

Düzenlenmiş olan son fuarı, katılımcı ve ziyaretçi açısından değerlendirir misiniz?
15. MÜSİAD EXPO fuarına toplam 25 ülkeden, 746 firma katılım gösterdi. Bu firmalardan 404'ü MÜSİAD üyesi, 72 tanesi de High Tech Port katılımcısıdır. Hem sergileme alanı hem de ziyaretçi sayısı bakımından MÜSİAD tarihinin en büyük fuarını gerçekleştirdi. 123 ülkeden toplam 100 binin üzerinde profesyonel ziyaretçi fuarlarımızı ziyaret etti. Rusya, Doğu Avrupa ve Kuzey Afrika ülkelerinden alıcılar fuara yoğun ilgi gösterdiler. Alım heyeti programımızın kapsamında, geçtiğimiz fuarımızda 18 ülkeden profesyonel alıcılar, MÜSİAD davetlisi olarak ağırlandı. Fuar sonrasında hem katılımcılarımızdan hem ziyaretçilerimizden aldığımız olumlu geri bildirimler, memnuniyet oranı yüksek bir fuar gerçekleştirdiğimizin göstergesi oldu.

MÜSİAD fuarının yakaladığı çıkışı korumak ve ileriye götürmek için planlarınız nelerdir?
123 ülkeden ziyaretçi için bir çekim merkezi olmayı başaran fuarımızın, bu başarısını korumak ve artırmak için gelecek stratejimizi oluşturuyoruz. Uluslararası katılımı büyütmek ve yabancı ziyaretçi sayısını arttırmak adına yurtdışı satış ve pazarlama çalışmalarımızı kuvvetlendiriyoruz. Uluslararası fuarlarda göreceğiniz tüm yeni uygulamaları fuarlarımızda da hayata geçiriyoruz. Fuar web sitemizi, katılımcı ve ziyaretçilerimiz için bütün bir yıl etkileşim kurabilecekleri online bir platform hâline getiriyoruz. Fuar süresince de ziyaretçi ve katılımcılarımızın buluşmasını kolaylaştıracak web sitemiz ile entegre mobil uygulama ve B2B eşleştirme programlarını kullanıma açacağız.





ÇALIŞMALARIMIZI YÜRÜTÜRKEN YURTİÇİ VE YURTDIŞI TÜM TEŞKİLATIMIZDAN DESTEK ALIYOR VE İŞ BİRLİĞİ YAPTIĞIMIZ KURULUŞLARDAN ETKİN OLARAK FAYDALANIYORUZ





Fuarlardaki başarının neye bağlı olduğunu düşünüyorsunuz?
MÜSİAD'ın büyüklüğüne yakışır, katılımcı ve ziyaretçisini memnun bırakan bir organizasyon gerçekleşiyor. Fuarlarımızı başarıya götüren pek çok faktör var. Üretim kapasitesi ve ürün kalitesi bakımından üst seviyelere ulaşmış yerli firmalarımız ve markalarımız, dünyanın pek çok noktasından fuara ilgi gösterilmesinin en önemli nedenlerinden. Geçtiğimiz 15 fuar içerisinde kendimizi sürekli geliştirerek hizmet kalitemizi hep yükselttik. 2015 yılında fuarımızın ulaşmış olduğu büyüklük, bizi gerçekten gururlandırıyor ve doğru yolda ilerlediğimizi gösteriyor.

Fuara KOSGEB desteği var mı?
Fuarımız, KOSGEB tarafından desteklenen fuarlar listesindedir. KOSGEB tarafından desteklenen toplam stant alanı 9 bin 844 metrekaredir. Destekler işletme başına azami 100 metrekare ile sınırlıdır.

Ekonomik krizler ve ekonomideki yavaşlama fuarlara katılımı nasıl etkiliyor?
Firmalarımızı ziyaretlerimizde fark ettiğimiz şey, şirketlerin önlerini görmekte zorlanmaya başladıkları ve özellikle pazarlama bütçelerinde değişiklikler yapmalarıydı. Ancak aynı zamanda, farkına vardığımız diğer bir şey de sektörde tutunma, süreklilik çabası içinde olan firmaların pazarlama, tanıtım ve yeni pazar arayışlarına yöneldikleriydi. Özellikle üretici ve ihracatçı firmalar için daralan pazarlar karşısında, gelişen yeni pazarlara ulaşmak ve bu doğrultuda uluslararası fuarları kullanmak büyük önem teşkil ediyor. Bu noktada fuarların önemi giderek artıyor.
MÜSİAD 2011 yılında gerçekleştirdiği araştırmalar sonucunda rapor ortaya bir koydu: "Orta gelir tuzağı". Bu sorunun ortadan kalması için yüksek teknolojiyi merkeze alan katma değerli üretim yapılması gerekiyor. Dolayısıyla ileri teknoloji önem kazanıyor.



MÜSİAD EXPO, HEMEN HEMEN HER ÜLKEDEN PROFESYONEL ZİYARETÇİLERİ AĞIRLIYOR



Türkiye'nin yüksek teknoloji eğilimi hakkında neler düşünüyorsunuz?
İleri teknoloji, tarihin her safhasında dünya hâkimiyetinin en büyük anahtarı olmuştur. Küresel güç olabilmek adına ileri teknolojiye sahip olmak bir mecburiyettir. Bu bağlamda High Tech Port by MÜSİAD da "Dünyayı yöneten güç para değil, teknolojinin hâkimiyetidir." felsefesiyle yola çıkan ileri ve stratejik teknolojiler fuarıdır.
High Tech Port projesiyle, Türkiye'nin ileri teknoloji ürünlerini dünya pazarları için görücüye çıkararak, Türkiye'nin bu sahada üretim yapan firmalarını ve hedef pazarlarını bir araya getirmeyi amaçlıyoruz.

High Tech Port by MÜSİAD'ın vizyonu ve amaçları ile ilgili neler söyleyeceksiniz?
Türk savunma ve havacılık sanayisi için devletten devlete önemli bir iş geliştirme platformu olan High Tech Port by MÜSİAD, iş geliştirme ve sonuç odaklı bir pazarlama projesidir. Amacımız, Türk savunma sanayisinin, Orta Doğu/Körfez ülkelerinin teknoloji ihtiyaçlarına ve rekabetçi pazar oyuncusu arayışlarına cevap verebileceğini göstermektir. İleri teknolojiye sahip olanlar, dünyayı idare edecek ve güçlü olacak; Türkiye'nin orta gelir tuzağından çıkış yolu da yüksek teknolojiyle olacak. Aynı zamanda proje, Körfez Bölgesi'ndeki etkin fonlarla "Ortak Girişim" kurulma imkânı da sunacak. Bölge ülkeleriyle mevcut ticari ilişki ve yatırımların geliştirilmesini sağlayacak. İş ve iletişim ağını da genişletecek.

High Tech Port by MÜSİAD Projesi neyi hedefliyor?
High Tech Port by MÜSİAD; Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneğinin, Türkiye'nin orta gelir tuzağından kurtulması için ortaya koyduğu bir vizyon projesidir. Türkiye'nin yüksek teknoloji algısını kuvvetlendirmek ve millî teknolojilere sahip çıkmak adına organize edilen High Tech Port; yatırımcı, üretici ve proje sahipleri ile yerli ve yabancı işadamlarıyla, ilgili devlet kurum ve kuruluşlarını bir araya getiren ve millî teknolojilere sahip çıkarak dünya ile buluşturan önemli bir iş geliştirme platformudur. Bu projeyle Türkiye ekonomisinde büyük bir atılım gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Böylece son on yılda savunma sanayinin ürün geliştirme hususunda yapmış olduğu çalışmaları, önümüzdeki 10 yıllık süreçte dost ve müttefik ülkelere pazarlanması takip edecek.

MÜSİAD EXPO
İlk olarak 1993 yılında İzmir'de gerçekleştirilen MÜSİAD Uluslararası Fuarı, üç kez İzmir'de düzenlendikten sonra İstanbul'da devam eden genel bir ticaret fuarıdır. Her yıl ziyaretçi ve katılımcı sayısını artıran fuar, Avrasya'nın en büyük sivil toplum kuruluşu destekli fuarlarından biridir.

Merve Ay



Sunar Grup Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Çomu ile Türk ekonomisinde gıda sektörünün yerini konu edindiğimiz bir söyleşi gerçekleştirdik



SUNAR TÜRKİYE EKONOMİSİNE KATKIDA BULUNUYOR

Bir dönem başkanlığını da üstlendiği MÜSİAD Adana Şubesinin kurucuları arasında yer alan, aynı zamanda da hâlen MÜSİAD Yüksek İstişare Kurulu Üyesi olan Sunar Grup Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Çomu, Sunar şirketlerinin Türkiye ekonomisine katkılarını değerlendirdi. Birçok konuda alanında öncü olan Sunar'la ilgili Çomu, "Türkiye'nin ilk ve tek Sorbitol, Maltitol üreticisiyiz. Sorbitol ve Maltitol üretimine başlamamızla birlikte dış ticaret açığını azaltmak hususunda ekonomiye katkıda bulunduğumuzu düşünüyorum." açıklamalarında bulundu.

Sunar Grup şirketleri ve faaliyet alanlarından bahseder misiniz?

Sunar Grup, ilk olarak 1974 yılında çırçır ve çeltik fabrikasıyla yatırımlarına başladı. Daha sonra 1976 yılında Osmaniye'de un üretimi yapan Sunar Özlem Tesisi devreye alındı. Sunar Özlem, hâlihazırda grubumuzun ekonomiye katkıda bulunan en kıdemli işletmesidir. Takvimler 1980'leri gösterdiğinde Çukurova'da toprak ağalığı ve "beyaz altın devri" (pamuk) kapanmak üzereydi. Yaşanan sıkıntılar işçiyi, çiftçiyi ve sanayiciyi pamuk üretmekten ve işlemekten alıkoyuyordu. O sırada bölgemizde deneme amaçlı çok küçük miktarlarda mısır yetiştiriliyordu. Babam Nuri Çomu, bölgenin çiftçisi zor durumda kalmasın, alternatif bir ürünü olsun diye, mısır bitkisi için detaylı araştırmalara başladı. Nitekim o zamana kadar yabancı firmaların ürettiği, ülkemizin ise ithal ettiği mısır nişastası ve türevlerine, yatırım yapmaya karar verdi. Böylece 1985 yılında nişasta üretici şirketimiz Sunar Mısır kuruldu. Sunar Mısırın ardından 1997'de Osmaniye'de Sunar Özlem Tesisimiz ile entegre olarak Sunar Yem Fabrikası fa-



aliyete geçirildi. Sunar Mısırın bir diğer yan ürünü ise mısır yağıydı. Yağ fabrikamız kurulmadan önce nişasta fabrikasına entegre olarak tek bir hat üzerinde küçük tonajlarda mısır yağı elde ediyor ve bunu yerel tüccarlara satıyorduk. 2000'li yılların başında devletimizin dışa bağımlılığı azaltmak amacıyla yağlı tohum elde edilen bitkilerin ekimi için çiftçilere destek vermeye başlamasıyla biz de mısır yağını daha değerli kılabilmek ve çiftçilerin ayçiçeği desteğinden faydalanabilmesini sağlamak için Elit Gıdayı kurmaya karar verdik. Böylece Sunar Grup tesisleri Türkiye'nin mısır yağını tarladan sofraya üretebilen ilk ve tek entegre tesisi oldu. Mısır konusundaki uzmanlığı, mısır yağı pazarına hızlı bir giriş yapmasını sağladı ve kısa sürede pazarın en büyük oyuncusu oldu. Elita Gıda kuruluşunun üzerinden dört yıl gibi kısa bir süre geçmesine rağmen 2011'de ilk kez ISO 500 listesine girdi ve gösterdiği üstün performans sayesinde 2012'de "En Hızlı Büyüyen Gıda Firması" unvanını aldı. Ayrıca uluslararası platformlarda lezzet ve kalite testlerinden geçerek "Üstün Lezzet Ödülü"ne layık görüldü. Elita Gıda, kurulduktan üç yıl sonra ürünlerini yurtdışına pazarlamaya ve Türk malı kalitesini dünyaya tanıtmaya hazır hâle geldi. Bu nedenle 2009 yılında grup şirketlerinin yurtdışı pazarlama faaliyetlerini yürütmek üzere Sunar Pazarlama şirketi kuruldu. Elita Gıdanın kuruluş sürecinde Nuri Çomu toprağa bir kez daha yatırım yaparak yaklaşık 60 bin meyve fidanı dikimiyle, Global GAP ve İyi Tarım Uygulamaları sertifikalarına sahip NÇS meyve bahçelerini de kurdu.



GIDA SEKTÖRÜNDE YER ALAN SANAYİCİLERİMİZİN DAHA REKABET EDİLEBİLİR FİYATLARLA PAZARDA YER ALMASINI SAĞLAYACAK SORBİTOL VE MALTİTOL ÜRÜNLERİNİ TÜRKİYE'DE İLK KEZ ÜRETTİK





Sunar Mısır ve Elita Gıda ile Türkiye ekonomisine nasıl bir katkı sunduğunuzu düşünüyorsunuz?

Bugün Türkiye'de yerli ve yabancı sermayeli birçok mısır fabrikasının kurulması, Çukurova'nın Türkiye mısırının üçte birini üreten ambar hâline gelmesi, nişasta ve nişasta bazlı şekerlerde dışa bağımlılığın azalması Nuri Çomu'nun akılcı ve cesur adımları sayesinde olmuştur. Sunar Mısır, bugün Türkiye nişasta ve nişasta bazlı ürünler pazarının en büyük beş oyuncusundan biridir. Elita Gıda, bölgede yetişen tarım ürünlerinin değerlendirilmesi, çiftçiye hizmet edilmesi, ürünlerin ekonomik olarak daha kıymetli hâle getirilmesi ve kaliteli ürünlerin üretilmesi sayesinde hem yurtiçi hem de yurtdışı pazarda başarılı oldu. Böylelikle Sunar, Türkiye mısır yağı ihracatının yüzde 43'ünü, nişasta ihracatının yüzde 58'ini ve glikoz ihracatının yüzde 27'sini yapan ve Türk malının kalitesini dünyaya tanıtan bir şirketler grubu oldu. Ayrıca şunu söyleyebilirim. Sunar Grup, girişimci ruhundan hiçbir zaman vazgeçmemiştir. Her geçen gün bölgesine ve ülkesine yatırım yapmaya devam etmektedir. 2012 yılında Elita Gıdanın kapasitesini üç katına çıkarmış, 2013 yılında Türkiye'nin ilk ve tek yerli üretim Sorbitol'ünü üretmiş, 2014 yılında ise Türkiye'nin en büyük lisanssız kojenerasyon tesisini kurarak kendi elektriğini, çevre dostu ve tasarruflu bir şekilde üretmeye başlamıştır. Bu kojenerasyon tesisinin kurulması





TÜM YATIRIMLARIMIZI ÖNCE ÇİFTÇİYE SONRA VATANA HİZMET ANLAYIŞIYLA GERÇEKLEŞTİRİYORUZ



sayesinde bölge sanayicisine örnek olmuş, elektrik hatlarındaki düzensiz ve verimsiz elektrik tedarikinin düzenlenmesine yardımcı olmuştur. Türkiye'nin ilk ve tek Maltitol üretim tesisini de 2015 yılında kurmuştur.

Türkiye'de düşük kalori değerine sahip doğal tatlandırıcılar olan Sorbitol ve Maltitol'un tek üreticisiniz. Bu ürünlerin Türkiye ekonomisine nasıl bir katkısı olduğunu düşünüyorsunuz?

Türkiye'nin ilk ve tek Sorbitol ve Maltitol üreticisiyiz. Biz bu ürünlerin üretimini gerçekleştirene kadar sanayicilerimiz bunları ithal etmek zorunda kalıyorlardı. Bizim Sorbitol ve Maltitol üretimine başlamamızla birlikte dış ticaret açığını azaltmak hususunda ekonomiye katkıda bulunduğumuzu düşünüyorum. Aynı zamanda özellikle şekerleme ve bisküvi sanayisinde faaliyet gösteren sanayicilerimizin söz konusu ürünleri daha uygun fiyatlara tedarik etmelerini sağlamış olduk. Biz, pazara girdikten sonra bu ürünlerin yurtiçinde satışını yapan yabancı sermayeli firmalar da fiyatlarını revize etmek durumunda kaldı. Bir yandan da bu ürünlerin pazardaki ulaşılabilirliğini artırmış olduk. Ayrıca "Yeni Türkiye"nin ihracat hedeflerine ulaşması hususunda da gıda sektöründe yer alan sanayicilerimizin daha rekabet edilebilir fiyatlarla pazarda yer almasını sağladık.

Dış ticaret açığını kapatma amacıyla yola çıktığınız "Doğuya Ayçiçeği Doğuyor" projeniz var. Bu projenin detaylarını ve ekonomiye katkılarını okurlarımızla paylaşır mısınız?

"Doğuya Ayçiçeği Doğuyor" projemiz, dış ticaret açığının kapatılması amacıyla başladı; ancak bir süre sonra her yönüyle 360 derece sosyal ve ekonomik kalkınmaya hizmet eder hâle geldi. "Doğuya Ayçiçeği Doğuyor", ilk olarak Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü tarafından yapılan cari açığın kapatılmasına yönelik proje fikirlerinin istişare toplantısında gündeme geldi. Yağlı tohumlar ve türevleri, Türkiye'nin en büyük cari açığını oluşturan petrolden hemen sonra konumlanmaktadır. Yıllık yaklaşık 4,2 milyar dolarlık bir ayçiçeği ithalatımız bulunuyor. Ancak ülkemizde aynı zamanda hâlihazırda da atıl durumda bulunan 4-5 milyon hektar arazi mevcut. Bu arazilerin büyük bir kısmı da Orta ve Doğu Anadolu'da yer alıyor. Bu arazilerin doğru tarım uygulamaları ile değerlendirilmesi durumunda Türkiye'nin bu alanda ithalatçı konumdan ihracatçı konuma geçmesi söz konusu. Biz de bu nedenleri göz önüne alarak 2012 yılında Muş'u pilot il olarak belirledik ve projemize başladık. Proje kapsamında da ilk olarak çiftçilerle istişare toplantıları gerçekleştirip sorunları ve eksikleri tespit ettik. Daha sonra da planlamamızı yaptık ve tohum sağlanması için bayilik organizasyonları gerçekleştirdik. Hasatta tahsil edilmek üzere ücretsiz tohum sağladık. Bir yandan da örnek ekimler gerçekleştirdik ve tarla başı eğitimleri verdik. Hasat zamanında ise alımlarımızı tamamladık. Muş'ta daha önce ekim yapılan alanlara göre üç kat, verimde ise iki kat artış









yakaladık. Çiftçilerimizin makine-ekipman, lojistik de dahi olmak üzere her sorununa derman olmaya çalıştık. Asıl amacımız; bölgedeki atıl tesislerin sanayiye kazandırılmasını sağlamak, bölgeye yatırım çekmek, istihdam fırsatları oluşturmak, özellikle yağ ve lojistik sektörü başta olmak üzere ekonomik hareketlilik kazandırmaktı. Nitekim Muş'ta yağlık ayçiçeği tarımı hâlen aynı düzeyde ve verimlilikte devam etmektedir. Ham madde ekonomik olarak değerlendirilmektedir. Projemizin devamını bu yıl Erzurum'da hayata geçirmeyi planlıyoruz.

Sunar Grubu bugüne taşıyan değerler hakkında neler söyleyeceksiniz?
Biz, insanın sadece ekonomik bir canavar olduğuna inanmaktan imtina eden bir anlayışla büyümekteyiz. Homoekonomikus'un değil, Homoislamikus'un değerlerine inanıyoruz. Önce Allah'a kul olmakla, Allah'a hesap vermekle mükellefiz. Bizim ekonomi anlayışımızda yatırımlar; kendi nefsimizi tatmin etmek için değil, Allah'ın bize bahşettiği rızkı önce çalışanımız sonra çiftçimiz, tedarikçimiz, müşterimiz ve ortaklarımızla paylaşmak ve ülkemizin ekonomik sürdürülebilirliğine katkı sunmak için yapılır. Ayrıca hiçbir yatırımımız tesadüfi değildir. Tüm yatırımlarımızı önce çiftçiye sonra vatana hizmet anlayışıyla gerçekleştirdiğimizi görebilirsiniz. Ayrıca her zaman için ülkemizin çiftçisinin ürününü satın almaya özen gösteriyoruz.



İŞ DÜNYASINDA YER ALAN KURUMLAR HER TÜRLÜ YARDIM KAMPANYALARINDA "BEN BURADAYIM." DİYEBİLMELİ



Sosyal sorumluluk çalışmalarına önem verdiğinizi biliyoruz. Bu konuya da değinebilir misiniz? Sizce iş dünyası yeteri kadar bu alana yöneliyor mu?
Her yıl 300'den fazla öğrenci şirketlerimizin karşılıksız bursundan faydalanmaktadır. Bu burslar aracısızdır, direkt öğrencinin hesabına yatırılır. Öğrencilerimiz, mezun olduktan sonra ilk bize gelirler. Lisans eğitimlerini tamamladıkları alanlarda eleman ihtiyacımız var ise biz değerlendiririz, yoksa onlara koçluk hizmeti veririz. Sadece lisans eğitimi ile de kalmaz, master eğitimleri için de hem öğrencilerimizi hem de çalışanlarımızı teşvik ederiz. Tüm bu bahsettiğim sosyal sorumluluk çalışmaları nedeniyle de babam Nuri Çomu 2007 yılında TBMM tarafından "Üstün Hizmet Ödülü"ne layık görülmüştür ve bu ödülü dönemin Başbakanı Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan Bey'in elinden almıştır. Hâlâ bu gurur verici hadiseyi anımsadığında ilk günkü heyecan ve vatan sevgisi ile gözleri dolar; "Önce Allah rızası, sonra yetimin/düşkünün duası, sonra da devletimin bekası için oğlum." der. Ödülünü alırken yaptığı konuşmada; "Ben ülkeme güveniyorum, benim ülkem çok iyi yerlere gelecek ve benim ülkem çok daha büyük, çok daha zengin, çok daha müreffeh bir ülke olacak." demiştir. Babamın yaşadığı gururla kıyaslanamaz tabii ama çok şükür aynı şekilde ben de şirketlerimizin reel ekonomiye katkılarından ötürü ASKON tarafından ödüle layık görüldüm ve bu ödülü Cumhurbaşkanımızın elinden alma şerefine nail oldum. Biz, çeşitli yardım kurumlarında gönüllü olarak çalışmalar yürütüyoruz. Bu çalışmalar kapsamında imam hatip talebelerinin her türlü ihtiyacını karşıladık. Örneğin; İHH İnsani Yardım Vakfı ile Afrika'ya gelir kapısı niteliğinde keçiler gönderdik, bu yardım bizim için çok kıymetli. Çünkü bu insanlara sadece yardım etmiyoruz; çalışmayı öğretip, onları bu yönde teşvik ediyoruz. Afrikalı yetim annelerine ulaştırılan keçiler ile onlara bir geçim kaynağı oluşturuyoruz. Afrika, bu ümmetin yetim yurdu. Bu coğrafya açlık ve sefaletle boğuşuyor. Bizler bu yaraya derman olmazsak, başka kim olabilir? Sayın Cumhurbaşkanımız Somali'de insanlık dramı yaşanırken Afrika çıkarması yapıp, seferber olmuştu. Dünyanın, özellikle Batı'nın görmezden gelen tavırlarına aldırış etmeden milletimizi Afrika'ya yöneltmişti. Halkımız sivil toplum kuruluşları vasıtasıyla her daim yardımseverliğini gösterdi. Allah'ın rızasını gözeterek, böylesine titiz çalışmalar yürüten arkadaşlarımızı ve bu ateşin ilk kıvılcımını yakan hükümetimizi yürekten kutluyorum. Şirketlerimizle, çalışanlarımızla her zaman bu STK'ların destekçileri olmaktan gurur duyuyoruz. Bunun yanı sıra çok önem verdiğimiz cami projelerimiz de oldu. Bugünlerde eleştirdiğim bir durum var. Hayırseverlerimiz, bazı illegal oluşumların bir parçası olmamak adına ya da o kurumlarla adlarının anılmasını bertaraf etmek için her türlü yardım kampanyasından uzak duruyorlar. Bunun böyle olmaması gerektiğini düşünüyorum. İş dünyasında yer alan kurumlar her türlü yardım kampanyalarında "Ben buradayım." diyebilmeli.



Dün Ahilik Teşkilatı BUGÜN İŞ GELİŞTİRME PLATFORMU

Gülten Durdu / MÜSİAD İş Geliştirmeden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi

MÜSİAD, 26 yılı geride bırakmış köklü bir müessesedir. Uzak coğrafyalardan komşu topraklara, 65 ülkedeki 169 irtibat noktasıyla yurtdışı pazarlarda ciddi bir iletişim gücüne sahip olan MÜSİAD pek çok ikili iş görüşmelerini de profesyonel şekilde gerçekleştirilmektedir. 11 binden fazla üyesiyle dünyadaki makroekonomik krizlerden dahi etkilenmeden yoluna devam edebilecek güce sahip olan MÜSİAD; kökü mazide, yüzü atiye dönük dev bir ailedir. Bu büyük ailede faaliyet gösteren İş Geliştirme Platformu ise ekonomiye ciddi ivme kazandıracak projelerin oluşturulduğu, çalışmaların gerçekleştirildiği bir alandır.

İş Geliştirme Platformu Nedir?

MÜSİAD, ticari faaliyetlerini Ahilik düsturu ile yürüten işadamlarını bir araya getirirken, teşekkülü yeni tamamlanan platformlarla da ilişkilerin gelişmesini temin ediyor. MÜSİAD İş Geliştirme Platformu da bu minvalde ileriye doğru ciddi çalışmalar icra ederek farklı sektörlerde faaliyet gösteren işadamlarını buluşturuyor.

MÜSİAD İş Geliştirme Platformu bünyesinde kurulan "İş Masaları" Türkiye ekonomisine katkıda bulunmayı hedefliyor





İŞ GELİŞTİRME



Kaliteden taviz vermeyen, pazar bulmakta güçlük çekmeyen, kurumsal kimliğini tamamlayan kurumlar, başarıya rahatlıkla ulaşacaktır. İşte bu noktada küreselleşen dünyamızda ayakta kalabilmek için; kurumların daha hızlı öğrenen, değişen dünyaya, artan rekabet şartlarına daha iyi uyum sağlayan bir yapıya ihtiyaçları vardır. Bu itibarla MÜSİAD İş Geliştirme Platformu üyelerine; mevcut işlerini geliştirme, yeni pazarlar, müşteriler, olasılıklar ve iş fırsatları oluşturma amacıyla yola çıkmıştır. Üyeler arasında ticaret hacminin ve iş birliğinin geliştirilmesi amacıyla kurulan MÜSİAD İş Geliştirme Platformu, çalışmalarıyla ekonomiye ciddi ivme kazandırabilecek bir potansiyele sahiptir.

Platformun Çekirdeği: İş Masası

Platform bünyesinde kurulan ve 40 kişi ile sınırlandırılan masa, üyelerin bir araya geldiği bir buluşma alanı olarak öne çıkıyor. Her sandalyede herkes bir iş dalını temsil ediyor. Aynı sektörden ikinci bir kişinin üye olamadığı bu masada şirket temsilcileri, haftanın bir günü 6.30-8.30 saatleri arasında MÜSİAD'da bir araya geliyor. Her üyenin şahsını ve şirketini tanıtması için verilen bir dakikalık konuşma süresi ise kendilerini en kısa ve doğru şekilde anlatmaları hususunda şirket temsilcilerine tecrübe kazandırıyor. Üyelerin davetiyle gelen misafirlerle de keyifli bir muhabbet havasının hâkim olduğu masada hedef, güçlü bir network oluşturmaktır. Özetlemek gerekirse, sosyal çevrenin sosyal sermayeye dönüşümünü sağlayan İş Geliştirme Platformu, merkezindeki çekirdek yapıyı oluşturan İş Masası ile büyük bir dayanışmaya da ev sahipliği yapıyor.

Güven ve Kazancın Artırılması Hedefleniyor

İş Masası buluşmalarında ticaretten önce üyeler arasında sıcak ilişkilerin, dostlukların tesis edilmesini amaçlıyoruz. Nihayetinde de böyle samimi ve güven temeli üzerine kurulmuş olan ilişkilerde, ticari faaliyetler hızlı bir suretle gerçekleştiriliyor. İş insanlarını temsil eden bir yapı olarak MÜSİAD'ın sektörel sorunlarla ilgili görüşleri ya da sektörleri daha ileriye götürecek söylemleri olmalı düsturuyla hareket ediyoruz. Bu bağlamda İş Masası toplantılarında hangi bölgede hangi sektörün sorunu olduğu, hangi yatırımların nerelere kazandırılacağı hususunda değerlendirmeler yapıyor ve tecrübelerimizi paylaşılıyoruz. Davet edilen konuklar, başarı hikâyelerini anlatarak diğer üyelere ticari tecrübelerini aktarıyorlar. Ayrıca İş Masası, üyeleri arasında ticareti teşvik ederek potansiyelin kullanılmasını ve ekonomik hareketliliğin devamını sağlıyor. Üyelerimizin kendi aralarında yapacakları ticaret, Türkiye ekonomisi



İŞ GELİŞTİRME



11 binden fazla üyesiyle dünyadaki makroekonomik krizlerden dahi etkilenmeden yoluna devam edebilecek güce sahip olan MÜSİAD; kökü mazide, yüzü atiye dönük dev bir ailedir

için ciddi bir katkıdır. İş Masası'ndaki temsilcilerin birbirleriyle ortak ticaret yapmaları gerekiyor. Bu anlayışla hareket eden firma temsilcileri yaklaşan ramazan ayı münasebetiyle, ticarette uzun bir geçmişi ve geleneğimizde önemli bir yeri olan kumanya işine girdiler. Şunu belirtmekte fayda var ki ticaretin en önemli amacı kendi markanızı oluşturmaktır. 2023 hedeflerine hızla ilerleyen Türkiye'de markalaşma noktasında ciddi yatırım ve teşvikler var. Bizler de İş Geliştirme Platformu içerisinde faaliyet gösteren iş insanları olarak markalaşmaya büyük önem veriyoruz. MÜSİAD ticaret dünyasına üyelerinin geniş tecrübeleriyle yoğrulmuş, temelinde güven ve kalite olan A+ markalar sunacaktır.

İş Masası'nda ayrıca puanlama sistemimiz de bulunuyor. Puanlama sistemiyle haftanın birincisi olan firma temsilcisi hem on dakika sunum yapma hem de beş dakika soru-cevap hakkı kazanıyor. Üyeler birbirleriyle ticaret yaparak hem ilişkilerini geliştiriyor hem de maliyetlerin azaltılmasıyla kazancın artırılması hedefleniyor. Ticaretin devamlılığı, İş Masası için en önemli hususlardan biri. Kriz söylentileriyle, polemiklerle piyasayı karıştırmaya, negatif söylemlerle ticaret insanlarını ticaretten alıkoymaya çalışanlara karşı İş Masası elini taşın altına koyarak, sürdürülebilir ticaret için projeler geliştiriyor. İş Masası'na üye olan şirket temsilcilerimizin ticaret yapma zorunluluğu bulunuyor. Bizlerin bu noktadaki hassasiyeti sıcak para akışının ve devam eden ticari faaliyetlerin olumlu tesiriyle Türkiye ekonomisinin durağanlaşmaması, alışverişin devam etmesi ve sermayenin piyasada kalması ile alakalıdır.

İş Geliştirme Platformu Faaliyetleri

Aile efradı birbirini tanır, bilir. Bu cümlenin ardında saklı kalan anlamın hayata geçirilmesi için masa üyeleri arasında ilişkilerin geliştirilmesini sağlamak maksadıyla üye şirketlere ziyaretler de gerçekleştiriliyor. Böylece firmalar birbirini tanıyor, ne iş yaptığını, işin püf noktasının nerede olduğunu birbiriyle paylaşıyor ve neticede büyük bir aile ortaya çıkıyor. Muhabbet ve samimi dostluklarla gerçekleştirilen ziyaretlerimiz, hiç şüphe yok ki güven duygusunun tam anlamıyla yerleşmesine vesile oluyor. İş Geliştirme Platformu'nun bir de Sektör Kurulları ile birlikte düzenlediği "Bölgesel İş Geliştirme Toplantıları" var. Bu toplantılar, bilgi aktarımı ve tecrübelerden platform dışında da faydalanılmasının önünü açıyor. Bu noktada platform çalışmaları neticesinde Türkiye beş bölgeye ayrılarak 26 ilde faaliyet gösteren işadamlarının buluşmaları sağlanıyor.

Platformun Masa İçin Hedefleri

Platformun 2016 yılı hedefi, İstanbul'da sekiz masaya ulaşmaktır. Böylece hem İstanbul'da hem de altı farklı ilde bilgi ve tecrübelerin paylaşılmasını en üst düzeyde paylaşılmasını temin etmektir. İş Masası'nın amacı, öncelikle üyelerin kendi aralarında ticaret yapmalarını, ticari ortaklıklar kurmalarını ve en sonunda da Türkiye ekonomisine sıcak nakit para kazandırılmasını sağlamaktır. İş Geliştirme Platformu ilerleyen dönemlerde MÜSİAD'ın 65 ülkede 169 irtibat noktasında birer masa kurulmasını teklif edecektir. Böylece elde edilen bilgi ve deneyimle yurtdışı pazarlarına açılan firmalar, çok büyük bir ailenin verdiği destekle kendine güvenerek ticaret yapacaktır.







Mustafa Özkan

KONUMLANDIRAMADIKLARIMIZDAN **MISINIZ?**

Liderlerin en büyük özelliği, kişisel itibarlarından ödün vermeden karşısındaki ile kurduğu insani iletişimdir



ikirler projeye, projeler ürüne dönüşür.” Bu cümle, geçen yüzyılın en güçlü cümlesi iken günümüzde yetersiz kalıyor. Bugün ürün ya da hizmetinizin müşteri nezdindeki itibari konumu, önemli duruma geçiyor. Aynı ürünü belki de daha kaliteli üretmenize rağmen “Neden diğeri seçiliyor?” sorusunun cevabı burada saklı. Geçmiş yıllarda da bir ürün için yöneltilen “Neden daha fazla ödeyeyim?” sorusunun cevabı: “Çünkü benim ürünüm daha itibarlı.” olmalıdır. Emin olun, markanızın, ürününüzün ya da hizmetinizin tüketici nezdindeki algısını hangi kalitede ve fiyatta konumlandırırsanız algı, sürekli bu şekilde devam edecektir. Büyük şirketlerden KOBİ’lere kadar her türlü teşekkülün tavır alması gereken proaktif durumlar olması gerektiğini düşünüyorum. İşe alım süreçlerinizden, sosyal medya paylaşımlarınıza; ürünlerinizi anlatırken, fiyatlandırırken ve arza sunarken önceliklerinize kadar şirketinizin nasıl durduğunu, ne mesajlar verdiğini bilmeniz önemlidir. Konumlandırma meselesi de kurumsal kimliğinizdeki tipografi ve renk kullanımı ile başlar; hizmetleriniz müşterinizle buluşuncaya kadar da devam eder.

Konumlandırma meselesini sadece bunlarla da sınırlandırmamak gerekir. Kişisel itibar da bir konumlandırma gerektirir. Birincil çevrenizden başlayarak kendinizi doğru anlatmanız, samimiyet gibi insani özellikleri doğru vermeniz önemlidir. Liderlerin en büyük özelliği, kişisel itibarlarından ödün vermeden karşısındaki ile kurduğu insani iletişimdir. Lider kendini daima üstte konumlarken muhatabıyla da güçlü bir bağlılık devam eder.

Kendinizi bir topluluğa nasıl ifade etmeniz gerektiğini daha önceden belirlemeniz elzemdir. Çünkü sizin kullanacağınız kelimeler hakkınızda birçok şeyi karşı tarafa iletir. Bunlar, tahsil durumunuzun ötesinde önemli birçok detaydır. Oscar alamayışı, biz dâhil tüm dünyayı rahatsız eden ve sonunda da Oscar’ı aldığında rahat birer uyku uyuduğumuz Leonardo Di Caprio, aday olduğu her ödül töreni öncesinde “Kazanamazsam, yüzümü hangi ifade almalı?” diye düşünüyordu. O kadar ki altıncı adaylığının sonunda ödül aldığında hepimiz onu azmin zaferi diye alkışladık. Hâlbuki sadece dersine iyi çalışmıştı. Milletlerin de itibarı aslında bireylerden farklı değil. Türkiye’nin 2002 öncesi itibari durumu ile bugünkü durumunun, ülke konumlandırması derslerinde anlatılması gerekir. Ekonomik ve siyasi çalkantılarla geçen 20 yılın sonunda nefes almaya başlayan ülkemiz artık meyve veriyor. Yatırım, ekonomik güven ve özellikle sağlık politikaları ileri seviyede. Bunların devamı da gelmeye devam edecektir. Bu ülkede yaşayan insanlar olarak, bizler de yanı başımızdaki hadiselerden ders alıp ülkemizin dünyadaki konumlandırmasını sıkıntıya sokmamak için elimizden geleni yapmalıyız. Personeller şirketlerin konumunu belirler, insanlar da ülkelerin...



Sinan Ceco

Bir acayip kitap: THE MİLİTARY COSTUME OF TURKEY

Osmanlı kıyafetleri, Avrupalıların odak noktası hâline gelmişti



Osmanlılar günlük yaşamlarıyla, gelenek görenekleriyle, yemek kültürleriyle ve özellikle de kıyafetleriyle her zaman Avrupalıların merakını celbetmiştir. Öyle ki Avrupalıların bu merakı, Avrupa'da Türk kıyafetleri modasını başlatmış; Paris, Viyana ve Londra gibi önemli şehirlerde Türk kıyafetleriyle gidilen kıyafet baloları düzenlenmiş hatta bu Mozart'ın meşhur *Saray'dan Kız Kaçırma* operasına dahi konu olmuştur. Tüm bu merakın hem nedeni hem de nedenden türeyen sonucu Avrupa'da yayınlanan *Osmanlı Kıyafetnameleri*dir… Avrupa'da Osmanlıların giyim kuşamına ilişkin detaylı bilgiler verebilmek adına çok sayıda kıyafetname yayınlanmıştır. Bunların en ilginçlerinden birisi de Thomas McLean'ın editörlüğünü yaptığı ve 1818 yılında Londra'da yayınlanan *The Military Costume Of Turkey* isimli şaheserdir. Thomas McLean'ın editörlük şaheseri olarak kabul edilen bu eser, Osmanlı İmparatorluğu ile ilgili olarak Batı'da yayınlanan kıyafet albümlerinin en ünlülerinden biridir. Osmanlı ordusu ile askerî bürokrasisini oluşturan her rütbe ve milletten, asker ve subay, özgün kıyafetleri içeri-

sinde resmedilmiştir. Aquatint denilen renkli gravür tekniğiyle basılan bu resimler, hayali olmayıp, yerinde ve gerçek kişiler görülerek yapılmıştır. McLean'ın editörlüğünde yapılan bu çalışma için uygun şartları ve izinleri sağlayan Osmanlı'nın Londra Büyükelçisi Antonaki Ramadani Paşa'ya da kitapta bir ithaf bulunmaktadır. Ayrıca Ramadani Paşa'nın da bir resmi çizilmiş, kitabın girişine konulmuştur.
1818 yılında Londra'da yayınlanan bu eserde yer alan editörün notları ise son derece ilginçtir. Editörün 1818 yılına ait notlarının bir kısmı şöyledir: "Askerî âlemde, hâlâ parlak bir güneş olarak değerlendirilmesi gereken Türk sancağının en görkemli dönemi, Kanuni Sultan Süleyman'ın saltanat yıllarına denk gelmektedir.
Hristiyan milletler selametlerini, kendi aralarındaki birlik ve beraberliklerinde aramışlardır. Türk sancağının, Viyana'nın surları altında Avrupa'nın daha ziyade içlerine doğru sokulmasını engellemek için Hristiyan milletlerinin Sobieski'nin dehasına müracaat etmelerinden beri geçen zaman bir asırdan biraz fazladır.
Fakat hayli zamandan beri Türk sancağının kudreti yok olmaya yüz tutmuş gibi görünmektedir. Bu durumun, evvelce kendisini zaferden zafere götüren askerlerin ihmal edildiğinden ortaya çıktığı şüphesizdir. Ancak bu durumdaki harici sebepler, daha büyük oranda etkili olmuştur: Yaşadığımız şu çağda, Türklerin harp sanatını, tarihlerinin en şanlı devirlerindekinden daha az bildikleri zannolunmasın. Yani bugün Türk ordusunu teşkil eden askerlerin kuvvet, yiğitlik ve cesaret gibi vasıfları iflas etmiş değildir. Şu kadar süre var ki Avrupalı milletler, askerî ilim ve hâkimiyetinde daha büyük oranda ilerlemişlerdir. Türkler ise askerî sanat konusunda, Kanuni Sultan Süleyman devrindeki ilim ve hâkimiyeti noktasında kalmışlardır.
Muasır Hristiyan müellifleri, Sultan Süleyman devrindeki ulemaların harp sanatı konusundaki ilim ve hâkimiyetlerinin üstünlüğünü, itiraf etmeye mecbur kalmışlardır... Sultan Osman'ın pederi (Ertuğrul Gazi), 13. asırda Söğüt'te, Sakarya sahillerine 400 aileyi yani 400 çadır Türkmen'i yerleştirmişti. İşte bu 400 çadır, Türkmen'in teşkil ettiği dar temel üzerine Osmanlı azameti kurulmuştur.

Sultan Murat, Sultan Süleyman, Sultan Ahmet, Sultan Mehmet gibi muktedir ve muharip padişahlar sayesinde kurulmuş olan devlet, gittikçe genişlemiş ve yerkürenin en eski parçası olan üç kıtanın en güzel bölgelerinde Osmanlı hâkimiyetini oluşturmuşlardır. Şöyle ki, Avrupa kıtasında Tuna eyaletleri, Yunanistan, Yunan Adaları; Kırım ve Asya kıtasında Suriye, Hicaz, Anadolu, Diyarbekir, Irak, Ermenistan, Kürdistan ile Arabistan'ın bir kısmı ve Afrika kıtasında Mısır ve Berberi hükümetleri Osmanlı hâkimiyetini tanımışlardır.
Velhasıl, Dnister Nehri'nin kenarından ve Karadeniz sahillerinden Afrika'nın ortasındaki Nöbe hudutlarına ve Fas Devleti hudutlarından Basra'ya kadar Osmanlı hâkimiyeti çok yahut az olarak tanınmıştır.
İmparatorluğun askerî teşkilatını oluşturan kuvvetler, Kanuni Sultan Süleyman tarafından 'Kapıkulu', yani başkentin askerleri ve 'Serhadkulu' yani sınır muhafızları olmak üzere ikiye bölünmüştür. Daha doğru tabirle, daimî ordu olan Kapıkulu, Bâb-ı Âli tarafından toplanmış maaşlı askerlerdi.

Osmanlı İmparatorluğu'nun askerî gücünün 400 bin kişiden oluştuğu söyleniyor. Bunların arasındaki yeniçeriler yaya, sipahiler ise atlı askerlerdir. Her birinin ağası, yani başı vardır. Seraskerin yani başkumandanın üç tuğlu yahut hiç olmazsa iki tuğlu paşa olması lazımdır. Tuğ -at kuyruğu- rütbe alameti olup sahip olunan rütbe, paşanın çadırının

***The Military Costume of Turkey*, kültür ve medeniyet tarihimize yönelik ilginç bilgiler nakletmektedir**



***The Military Costume of Turkey* adlı kitap Thomas McLean'ın editörlük şaheseri olarak kabul edilmektedir**

önünde göze çarpacak bir şekilde teşhir edilir ve bu çadır da yeşil kumaştan olur. Padişah da bizzat sefere çıktığı vakit, İstanbul'daki muhtelif esnaf heyetleri kendisine kudretleri nispetinde hediye takdim etme mecburiyetindedirler. Bu gibi hâllerde 'Sancak-ı Şerif' denilen, yeşil ipekten mamul, peygamberin bayrağı, büyük merasim ve debdebe ile orduya götürülür.

Türk ordularını oluşturan fertlerin toplandığı memleketler, mesafe itibarıyla birbirinden çok uzak olduğu gibi halklarının âdet ve kıyafetleri de başka başkadır.

Bu eseri teşkil eden mevzulara ilave edilen açıklamalara dâhil etmek kaydıyla, bu memleketlerin bazılarından özel olarak bahsetmeyi de gerekli bulduk. Sultan Birinci Murat'tan beri padişahlar, kılıca dayanan bir hükümetin askerî kuvvetlerinin her seferinde yeni ve zinde askerlerle yenilenmesinin gerekliliğine kanaat etmişlerdir. Bu teşkilatın yaptığı işler, tarih sayfalarında Müslümanların şan ve şerefli muvaffakiyetlerinin en parlak eserlerinden bazılarını teşkil ediyor...

Türkler, 'güzel bir cins halk' diye tarif edilebilir. Umumi seviyeden yüksek





boylu olanlar hayli derecede zarafet sahibidirler. Güzel sayılabilecek endamî görüntüye sahip olup, gururlu ve ruhlu simaları vardır. Bu güzelliklerinden bazıları da kıyafetlerinin güzelliklerinden geliyor. Bu giysiler, olabildiğince azamet ve heybet bahşedecek biçimde tasarlanmıştır. Muhteşem bir sarık, zengin ve iri katları ile başı sarmakta, genellikle kıymetli kumaşlardan dikilen kaftan vücudu kaplamakta, sarığın zarafeti ve güzelliğiyle yarışan bir kuşak ile de bel etrafı sarılmaktadır. Yatağan, hançer, piştovlar ve diğer silahların da kuşağın arasına sokulduğu görülmektedir. Güneşten yanmış olan yüzüne siyah gözleri zarif bir güzellik vermektedir. İri bıyıkları ise aynı zamanda hem sevimli hem de necip olan bu çehrelere sertlik ve şan vermektedir..."

Şu sıralarda tıpkıbasım yapılmak üzere çalışmaları süren bu şaheser, kültür ve medeniyet tarihimize yönelik daha birçok ilginç bilgiyi nakletmektedir. Bir Avrupalının gözünden aktarılan bu bilgiler, tarihimizin farklı noktalarına ışık tutmaktadır. Üstelik aktardığı bilgiler kadar, içerisindeki resimleriyle de ayrıca önem arz etmektedir.



Adem Dönmez



UÇURUMDA İKİ KARDEŞ

Çok zaman önce veya sonra, bilindik bir ismi olan sıradan şehirlerden birinde iki kardeş yaşarmış. Günlerden bir gün olmuş, iki kardeş birlikte bir yolculuğa çıkmaya karar vermişler. Sırt çantalarını hazırlamışlar. Sevdikleri ile vedalaşmışlar. Bir sabah güneş doğarken yollara düşmüşler. Az gitmişler uz gitmişler. Dere tepe düz gitmişler. Gökdelenlerle dolu metropolleri, yolu elektriği olmayan köyleri aşmışlar. Dağlardan sel gibi ovalardan el gibi geçmişler. Nereye gittiklerini, ne aradıklarını bilmiyorlarmış. Günler günleri kovalamış. Yolculuk uzadıkça uzamış. Bir gün, zengin bir padişahın şehrini aştıktan sonra bir yol ayrımına gelmişler. Yolların ayrıldığı yerde bir bank ve bankta oturan takım elbiseli, yakışıklı bir adam varmış.

İki kardeş adamın yanına yaklaşmışlar. Adam yere bakıyormuş. Elinde bir kaval olduğunu görmüşler. İki kardeş şaşırmış.

"Hayat; bir ağacın gölgesinde birkaç saat dinlenmekten ibarettir veya bu sırada görülen bir rüyadan başka bir şey değildir."

İki kardeş adamın ne söylediğini tam olarak anlayamamış. Şaşırmışlar.

"Sizin gibi nice yolcular gördüm ben. Hepsi de aynı soruyu sordu bana. Hepsine aynı cevabı verdim. Biliyorum, birazdan sizde bana aynı soruyu soracaksınız. Sonra da bildiğinizi yapacaksınız."

"Hangi soruyu soracağımızı nereden biliyorsun?" demiş kardeşlerden biri.

"Çünkü insan sorgular!"

"Belki biz..."

"Bu yollar nereye çıkıyor, diye sormayacak mısınız?"

İki kardeş birbirine bakmış. İkisi de aynı soruyu akıllarından geçiriyormuş. Fakat bu oldukça normal gelmiş. Çünkü adam bir yol ayrımının ortasında bir bankta oturuyormuş.

"Asıl önemli olan, benim size vereceğim cevabın bir öneminin olmaması. Çünkü siz hangi yoldan gideceğinizi çoktan seçtiniz. Fakat şundan emin olmalısınız ki bir seçim yaptıktan sonra asla geri dönemeyeceksiniz."

Takım elbiseli yakışıklı adam oturduğu yerden kalkmış. Elini uzatarak sağ taraftaki yolu göstermiş.

"Eğer bu yoldan giderseniz, sizi sarp kayalıklar, yokuşlar ve dikkatli olmanızı gerektirecek şartlar karşılayacak. Öyle günlük güneşlik bir yolculuk olmayacak. Fakat uzun yolun sonunda sizi çok güzel bir sürpriz karşılayacak ve mutlu olacaksınız. İyi ki bu yoldan gelmişim diyeceksiniz."

Sonra, takım elbiseli yakışıklı adam diğer tarafa dönmüş ve elini uzatarak diğer yolu anlatmaya başlamış.

"Bu yola dikkatli bakın. Bu yolda hiç yokuş yoktur. Yol boyunca aklınıza gelen her şeye sahip olabilirsiniz. Güçlük çekmeden zıplaya zıplaya yürüyebilirsiniz. Fakat bu yolun sonunda dayanılması güç bir zorluk var."

Adam derin bir nefes almış ve doğruca eski yerine yürümüş ve banka oturmuş.

"Şimdi karar sizin istediğiniz yoldan gidebilirsiniz."

Kardeşlerden biri hiç düşünmemiş. Güle oynaya gideceği ve aklına gelebilecek her şeye sahip olabileceği yola doğru koşmaya başlamış. Diğeri, kardeşinin arkasından sadece bakmış ve oturan adamın ilk anlattığı yola doğru yavaşça yürümüş.

> “ Hayat; bir ağacın gölgesinde birkaç saat dinlenmekten ibarettir veya bu sırada görülen bir rüyadan başka bir şey değildir ”

Bankta oturan adam söylediklerinde ne kadar da haklıymış. Zorluklarla dolu olan yoldan giden kardeş önce uçsuz bucaksız bir çöle düşmüş. Günlerce aç susuz yürümüş. Daha sonra yürümekte zorlandığı bir ormana girmiş. Yerlerde dikenler, ısırganlar varmış. Ağaçların dallarından güneş görünmüyormuş. Adamın içine bir korku düşmüş. Bacaklarındaki derman iyice kesilmiş.
Tam bu sırada bir ses duymuş. Belki de hayatında ilk defa duyduğu bir ses. Hangi yönden geldiğini fark edememiş. Kafasını bir sağa bir sola çevirmiş. İşte o anda devasa bir aslan ile göz göze gelmiş. Düşünmeden koşmaya başlamış. “Şimdi işin bitti, aslana yem oldun.” diye geçirmiş içinden. O anda ayaklarının altındaki toprağın kaydığını fark etmiş. Ne olduğunu fark edememiş büyükçe bir uçurumdan aşağı düşüyormuş. Olacak bu ya, tam aşağı düşecekken bir ağacın köklerinden tutunmuş. Aşağı bakmış. Kocaman bir yılan varmış. Tıslaya tıslaya adamı bekliyormuş. Kafasını yukarı kaldırmış. Devasa aslanın ağzından sular akıyormuş. Adam ağacın köküne iyice sarılmış ama güçsüz kolları yavaş yavaş çözülmeye başlamış. Derken ağacın yanında bir kol uzaklıkta taptaze meyveler görmüş. Ellerinden birini bırakmayı ve meyvelere uzanmayı düşünmüş. Fakat yapmamış. Bir tarafta aslan, diğer tarafta yılan varken ellerini çözmemeyi tercih etmiş. Meyvelere bakarken adamın dikkatini bir şey çekmiş. Ağacın köklerini biri siyah diğeri beyaz iki fare kemirip duruyorlarmış. Birazdan başına nelerin geleceğini hayal etmiş. Korkudan titremeye başlamış.
Sonra aklına bankta oturan adam gelmiş. Yolun sonunda bir sürpriz var demişti. Acaba?
“Acaba kardeşim nerede?”
Kardeşlerden diğeri koşarak girdiği yolda önce güzel bir bahçe görmüş. İçinde bin bir çeşit meyve varmış. Her birinden tatmış. Sonra bir at bulmuş. Binmiş ve yoluna at ile devam etmiş. O kadar güzel bir yolculuk yapmış ki istediği her şey önüne çıkıyormuş sanki. Sonra nasıl olmuş anlayamamış bir uçurumdan aşağı düşmüş. Hatta tam da kardeşinin uzanmaya çalıştığı meyvelerin bulunduğu yerden ağaç köküne tutunmuş. Gözü sadece meyveleri görmüş. Kardeşini görmemiş. Yılanı görmemiş. Fareleri fark etmemiş. Aslan dikkatini çekmemiş. Yavaş yavaş meyvelerden yemeye başlamış. Diğer kardeş, açlıktan kardeşine seslenememiş. Konuşamayacak hâle gelince içinden Yaradan’a dua etmiş.
“Ey yerlerin ve göklerin hâkimi, sana sığınıyorum. Bu yolculukta karşıma çıkan her engel senin yaşattığın sınavın bir durağıdır. Güçsüzlüğüm gücündendir. Aslan da yılan da senin izninle, senin mülkünde, senin buyruğunla hareket eder, sen ol dersin ve oluverir her şey. Merhametine sığınıyorum, bana bir yol göster, bir kapı aç.” diye dua eder etmez, uçurumun duvarı yarılmış, dua eden kardeşe geçit vermiş. Kolayca çıkıp kurtulmuş oradan. Kurtulmuş ki ne görsün. Yemyeşil bir bahçe, tertemiz bir yol, akla hayale sığmaz güzellikler, serin, billur sular çağıldıyor, ağaçların meyvelerden dalları kırılıyor.
Gözleri ve dimağı kamaşmış bir hâlde gezip dolaşmış, karnını doyurmuş, serin serin uyumuş, dinlenmiş. Fakat aklı kardeşindeymiş.
Kardeşi çok fazla meyve yediğinden kıvranıp bir zaman acı çekmiş. Nihayet fareler ağacı tamamen kemirmişler ve küçük kardeş uçuruma yuvarlanmış. Tam yılanın ağzına yani yokluğa...

Dr. Şefik Memiş

Sevda-yı sa'y ve
AMEL DOLU BİR ÖMÜR

"Dâhili ürünlerin sergilenmesi, Padişahın emr ü fermanıdır"

Bugün EXPO namıyla bilinen dünya sergilerine, Osmanlı padişahı Sultan İkinci Abdülhamid de büyük önem vermişti



Sultan İkinci Abdülhamid, devletin yüksek kademesine atadığı kişileri, mutlaka huzuruna kabul edip bizzat görüşürdü. Atamaları yaptığı kişilerin "sevda-yı sa'y ve amel" erbabından kişiler olmasına dikkat eder, onlara iş ve çalışma aşkının önemini anlatırdı. Ahmet Mithat Efendi, "Şevketlü Sultan Gazi Abdülhamid Han Sâni Hazretleri'nin bu kişilere şunları söylediğini kaydeder:

'Dünyada benim devlet ve milletim hidemâtı (hizmetleri) yolunda çalışmaktan başka hiçbir zevkim yoktur. Zevki başka yerde aramağa zaten ne hacet vardır? Bir hükümdar için tebaasını mesud etmeğe çalışarak bu mesâisi ile tebaasının teveccüh ve aferinini kazanmaktan büyük mükafat olur mu? Her zevk ve her safa asılsızdır. Cihanda tahsîn ve aferin-i umûmîye mazhar olmaktan büyük hiçbir mükafat ve onun zımnındaki safadan başka hiçbir safa yoktur.

Çünkü bu safa ebedidir, işte ben şu gayrette olduğumdan daima bu sevda-yı sa'y ve amel ile çalışacağım. Bu yolda bana peyrev (tabi) olacak erbab-ı sa'y ve gayreti birer birer bi't-tecrübe himayem altına alacağım. Onları dahi istihdam ederek bi't-tevfik-i Teâla cümle için muasirîn ve ahlâfın (yaşayanların ve gelecek nesillerin) aferin ve hayır dualarını kazanacağım.'" demiştir.
Sultan İkinci Abdülhamid'in bu farklı yönetim anlayışı ve yaklaşımı, eğitimden bayındırlığa kadar uzanan geniş bir alanda yeniden yapılanmayı ve kalkınmayı başlatmıştı. Kuşkusuz, bu yeni yaklaşımın kendisini en çok gösterdiği alanlardan biri de sergilerdi.

Abdülhamid'i Etkileyen sergi
Aslında Şehzade Abdülhamid Efendi'nin 1867 yılında, amcası Sultan Abdülaziz ile birlikte 45 gün sürecek olan bir Avrupa seyahatine çıkması, dünyaya bakışında ve düşüncelerinin sağlamlaşmasında önemli bir kilometre taşı olmuştu. Abdülhamid Efendi, bu seyahat süresince Paris, Londra ve Viyana gibi önemli Avrupa başkentlerine uğrayacaktır.
Hem *Paris Sergisi*'ni gezerken gördüğü yenilikler hem de Londra'da ilk serginin düzenlendiği Cyrstal Palace'ta şahit oldukları karşısında çok açıktır ki, Avrupa'nın katettiği teknik ilerlemeler, sadece Sultan Abdülaziz'i değil, geleceğin kudretli Osmanlı sultanı olacak olan Şehzade Abdülhamid'i derinden etkilemişti. Böylece "hem modern dünyanın vitrini olan evrensel sergilerin hem de Osmanlı İmparatorluğu'nun bu büyük ilerleme ayinlerine katılmasının önemini" kavramıştı.

"Avrupa'nın 100 Yıl Gerisindeyiz"
Kişisel etkilenmenin ötesinde, İmparatorluğu'nun hem ekonomik gelişmesine hem de imajının düzelmesine tesir edecek olan, onu hâlâ güçlü bir ülke olarak tüm dünyaya gösterecek sergilere katılımı da çok önemsiyordu. Elbette genç şehzade, Avrupa ile Osmanlı İmparatorluğu arasındaki kapatılması güç olan büyük mesafenin farkındaydı. Bu farkındalığı en iyi yansıtan şey ise, çok sonraları söylediği "yüz yıl gerideyiz" ifadesiydi. *1867 Paris Sergisi*'ni gezen genç şehzade, sanayi gücünün bu şekilde gözler önüne serilmesi karşısında büyülenmişti. Buradan hareketle iki fikir geliştirmişti: "Kendisinin aydın yönetimi altında kalkınan ve modernleşen 'gerçek' Osmanlı'yı yurtdışında tanıtmak için bu tür fırsatlardan yararlanmak ve Osmanlı İmparatorluğu'nda da bu tür sergiler düzenlemek..."

Sergi Düzenlenmesi İçin İrade-i Seniyye
Sultan İkinci Abdülhamid, tahta çıktıktan hemen sonra düzenlenen, ekonomik ve siyasi nedenlerle iştirak edilmeyen 1878 ve 1879 sergileri hariç diğer uluslararası sergilere iştirak edilmesine özel olarak dikkat etmişti. Aynı şekilde Osmanlı'nın tüm eyalet merkezlerinde de sergi düzenlenmesini isteyen Sultan İkinci Abdülhamid, bu isteğini yazılı bir talimata, yani irade-i seniyyeye dönüştürmüştü. Bu irade sebebiyle Osmanlı valileri, özellikle Sultan'ın tahta çıkış yıl dönümlerini vesile kılarak, birbiri ardı sıra dâhili sergiler organize etmeye başladılar.
Söz gelimi Bursa Vilayeti ile Maarif Nezareti arasında *1906 Bursa Sergisi*'nin Mekteb-i İdadi binasında tertip



Sultan Hamid'in fuar organizasyonuna ilişkin Osmanlı belgelerine yansıyan ibare şöyleydi: Vilayet merkezlerinde dâhili ürünlere ilişkin sergiler açılması padişahın emr ü fermanıdır



Daha 20 yaşında iken *1867 Paris Sergisi*'ne katılıp Avrupa başkentlerini ziyaret eden Sultan İkinci Abdülhamid, kalkınmanın yolunun sergiler düzenlemekten geçtiğini fark etti. Bunun üzerine, bütün vilayet merkezlerinde ulusal sergiler tertip edilmesi talimatı verdi



edilmesi konusu müzakere edilirken bu husus kayıtlara geçiyordu. Bakanlık, "...merâkiz-i vilâyâtte ma'mûlât-ı dâhiliyyeye müteallik sergiler küşâdı emr u fermân-ı hümâyûn-ı hazret-i hilâfetpenâhî iktizâ-yı âliyyesinden olduğuna binâen" diyerek, Hükümetçe vilayet merkezlerinde sergi açılmasının Ferman-ı Hümâyûn'un gereği olduğunu ve öneminin farkında olduklarını vurguluyordu. Çünkü bu ibarede, "vilayet merkezlerinde dâhili ürünlere ilişkin sergiler açılması padişahın emir ve fermanının yüce gereklerinden" sayılıyordu. Bu yüzden valiliğin sergi mekânı olarak mektep binasını istemesine hemen hayır diyemiyor ve bazı şartlarla kabul edeceğinin işaretini veriyordu.

İmparatorluk Sergisi Gerçekleşemedi

1876'dan 1900'e kadar başta Philadelphia, Viyana, Chicago ve Paris olmak üzere birçok uluslararası fuara Osmanlı İmparatorluğu'nun katılımını sağlayan Sultan İkinci Abdülhamid, amcası Sultan Abdülaziz'in 1863'te Sultanahmet Meydanı'nda yaptığı sergi gibi kapsamlı bir uluslararası fuara da ev sahipliği yapmak istedi. Bu arzusunu 1894 İstanbul depremi gibi nedenlerle gerçekleştiremeyen Sultan, bu kez tüm vilayetlerde fuar rüzgârının esmesi için gayret gösterdi. Valileri bu konuda yüreklendiren Sultan'ın talimatı üzerine, İmparatorluğun özellikle Anadolu kısmında sergiler birbiri ardı sıra açılmaya başladı.

İrade doğrultusunda vilayet merkezlerinde ve bazı büyük şehirlerde açılan sergilerden bazıları şunlardı: *1901 Konya Halı ve Kilim Sergisi, 1903 Trabzon Sergisi, 1903 Sivas Sanayi ve Ziraat Sergisi, 1903 İzmir Sergisi, 1903 Diyarbakır Ziraat ve Sanayi Sergisi, 1903 Halep Mahsulat ve Mamulat Sergisi, 1905 Edirne Mahsulat ve Mamulat Sergisi, 1906 Bursa Mamulat ve Mahsulat-ı Dahiliye Sergisi, 1908 Osmaniye Sergisi.*



SULTAN'IN HASSASİYETİ

Sultan İkinci Abdülhamid, göreve atadığı kişilerde "iş ve çalışma aşkı" olmasına özel önem verir, kendisi de aynı azimle çalışırdı. Üst düzey yöneticileri atamadan önce mutlaka özel bir görüşme yapan Sultan, onlara şu mesajı verirdi: "Ben, sevda-yı sa'y ve amel ile çalışıyorum. Bu yolda bana tabi olan çalışma ve gayret erbabını da himayem altına alıp istihdam edeceğim."

Sergilere Katılım İçin Teşvik

Ayrıca Sultan İkinci Abdülhamid, Osmanlı İmparatorluğu'nun ekonomik ve ticari hayatına, uyguladığı politika ve teşvik yöntemleriyle de bir dinamizm getirmişti. Onun ekonomiyi canlandırma teşebbüslerinden biri de tüccarın isteği doğrultusunda sergilere katılımın desteklenmesi şeklinde ortaya çıkmıştı. Bu destek, tüccara gümrük ve ulaşım muafiyetleri sağlanması şeklinde oluyor, bazen de uluslararası fuarlara katılım masrafları Sultan İkinci Abdülhamid'in özel bütçesinden karşılanıyordu.

Osmanlı tüccarının menfaatlerini "her an ve zaman lütfen himaye buyurmakta olan" Sultan, ülkenin ticaret, sanayi ve ziraatında elde edilen ilerlemelerin "derece-i matlûbeye i'sâline (ulaşmasına) yardım eden her fırsattan Memâlik-i Şâhâne'nin istifade etmesi için hiçbir vakit hiçbir fedakârlıktan" kaçınmıyordu. Sergilerin hem sanayi hem ticaret hem de ziraatta gösterdiği fayda ve iyiliklerin farkında olan Sultan, "Devlet-i Aliyye'nin sanayiye müteallik küşad olunan bütün sergilere iştirak" ettiriyordu. *Chicago Sergisi*'ne imparatorluğun kapsamlı bir katılım göstermesi bu arzu ve farkındalığın bir sonucuydu. Üstelik bu sergiye iştirak oldukça masraflıydı ve hazineye bazı ek yükler getirecekti. Buna rağmen masrafın birçoğunu kendi karşılayarak sergiye kati surette iştirak edilmesini emretmişti.

“Şimdi GEMİLERİ Yakın”

Hizmet Sektör Kurulumuzun organizasyonu ile gerçekleştirilen Endülüs gezisinin ardından…



Çantamdan Ziya Paşa’nın *Endülüs Tarihi* isimli kitabını çıkardım ve kalan son birkaç sayfasını okumaya başladım. Bir elimde kalemim vardı ve önemli gördüğüm cümlelerin altını çiziyordum. Sonra sırf bu gezi için yanıma aldığım not defterimi açtım ve düşüncelerimi yazmaya başladım. Başkenti Şam olan Emevi Devleti’nin Afrika Valisi Musa bin Nusayr, Kuzey Afrika’nın tamamına yakınını ele geçirdikten sonra Berberi olarak yanında çalışan Tarık bin Ziyad’ı komutan olarak başına koyduğu yaklaşık 7 bin kişilik bir birliği Avrupa’ya gönderdi. Tarık bin Ziyad, kıyıya çıktıktan sonra askerlerine gemileri yakmalarını emretti ve “İşte eğer sabır ve sebat ederseniz, muzaffer olup Endülüs’ü fethedersiniz. Yok, eğer kaybedersek bu top-



> Hikâyenin bir tarafında çağ açan İstanbul, diğer tarafında gözü yaşlı Endülüs'ün son kalesi Granada, yani Gırnata



raklarda ölürüz. Kimse geri dönmeyi düşünmesin."
Tarık bin Ziyad, askerleri ile birlikte efsanevi bir başarı elde etti. Onun açtığı yoldan Musa bin Nusayr, çok daha kalabalık bir ordu ile geldi ve kısa bir süre içerisinde Endülüs, Müslüman sancağının sallandığı bir kara parçası hâline geldi.
"Şimdi gemileri yakın", cümlesi bu yüzden bu kadar anlamlı. Hayalleri olan ve hayalleri doğrultusunda yaşamayı göze alabilen her can için gemileri yakma vaktidir. Kaybedilen veya tereddüt ile geçirilen her an, kıymetli ve geri getirilemez. Gemiler yakıldığı zaman Sevilla-İşbiliye, Cordoba-Kurtuba, Granada-Gırnata, Malaga-Malaka ve Andalucia-Endülüs olur. Gemiler yakıldığı zaman Cebel-i Tarık olur...

Kudüs'ten Endülüs'e
MÜSİAD Hizmet Sektör Kurulumuzun organizasyonu ile 45 kişilik bir ekiple dört günlük bir Endülüs gezisi



> Kuzey Batı Afrika ve bir dönem İber Yarımadası'nı da içinde barındıran Müslüman idaresindeki coğrafya, "Mağrip" diye anılır

için İstanbul Atatürk Havaalanından Malaga'ya hareket etmek üzere toplandık. Hizmet Sektör Kurulu Başkanımız Sertip Akşahin ile ayaküstü konuşuyorduk, kafileden biri, "Böyle bir gezi fikri nereden aklınıza geldi?" diye sordu. Sertip Akşahin, "Birkaç ay önce bir Kudüs gezimiz olmuştu. O gezide Sektör Kurulları Başkanımız Mahmut Asmalı abimiz hep birlikte bir kere de Endülüs'e gidelim, demişti. Bu gezinin ilk tohumları, o gün atıldı. Mahmut Asmalı abimizin teşviki ile Endülüs'e gidiyoruz. O istedi biz de Hizmet Sektör Kurulu olarak organize ettik, inşallah güzel bir gezi olacak." diye cevap verdi.
Orada bulunanlardan, "O zaman, bundan sonra da hep birlikte önce Bosna, ardından da Umre ziyaretimiz olsun." diyenler oldu.
Sektör Kurulları Komisyonu Başkanımız Mahmut Asmalı da "Ben daha önce Bosna'ya gittim; ama böyle bir ekiple tekrar gitmeyi çok isterim." dedi. O zaman bir sonraki rota Bosna...

Tarık'ın Dağı

Yaklaşık dört saatlik bir yolculuğun sonrasında Malaga Havaalanına indiğimizde sıcak bir hava karşıladı bizi. Malaga, deniz kıyısında Cebeli Tarık Dağlarının yamacında kurulmuş küçük bir İspanya şehri. Bu şehir, Müslümanların bu coğrafyadaki ilk yerleşim yeri olmuş.
Farklı dillerin konuşulduğu ülkelere yolculuk yapmaya başladıktan sonra dikkatimi çeken ilk şeylerden biri de havaalanlarındaki çıkışı gösteren yazı oluyor. "Salida" İspanyolca çıkış anlamında kullanılıyor ve salida yazısını takip ediyoruz. Havaalanı çıkışında kafilemizi küçük bir sürpriz karşıladı. Bir kişinin bavulu kaybolmuştu. Bir süre bekledik. Fakat vardır bunda da bir hikmet diyerek devam ettik.

Filinta'nın İspanya'sı

Havaalanından hareket ettikten sonra gezi organizatörümüz mikrofonu rehberimize bıraktı. Rehberimiz, "Biliyorum," dedi "İsmimi duyduğunuzda bunun bir takma isim olabileceğini falan düşündünüz; ama öyle değil bu benim gerçek ismim, Filinta Kanmaz. İspanya'ya hoş geldiniz. Endülüs'ün hüzünlü tarihine gerçekleştireceğimiz yolculuğumuza hoş geldiniz."
Filinta gerçekten çok iyi bir rehber olduğunu bizlere ispatladı. Yakınlığı, sıcak tavrı ve duygusallığı ile bizlere unutulmaz bir Endülüs anlatısında bulundu. Filinta'nın otobüste yaptığı ilk konuşmasında, "İngilizcesine güvenip gelenlerin hüsrana uğradığı bir coğrafya burası. Yılda ortalama 50 milyon turisti ağırlayan İspanyollar, siz İngilizce konuşmakta ısrar ettikçe İspanyolca cevap vermeye devam edecektir. Siz anlasanız da anlamasanız da... Bunun için en iyisi kendinizi zorlamayın ve Türkçe konuşun... Ya da naçizane





tavsiyem bir “Hola” (merhaba) ve bir “Gracias” (teşekkürler) ile birlikte vücut diliyle anlaşmak. Deneyince göreceksiniz.” Filinta’nın ikinci tavsiyesi ise, “İspanya'da hayat çok hareketli olmasına karşın aslında hizmet sektörünün hemen hepsinde bir ağırlık sezersiniz. Zamanımız hep kıymetlidir; fakat burada birine acele etmesini söylemek sizin zamanınızı daha fazla kayba uğratır. Alıştığınız ve bildiğiniz pratikliği İspanya hava sahasına girer girmez unutun.” Üçüncü tavsiyesi ise, “İstisnai yerlerin dışında pasaport kullanmayı gerektirecek bir durum yok. Turist yoğunluğunun çok fazla olduğu Barcelona, Madrid, Valencia, Sevilla gibi büyük şehirlerde hiçbir özel eşyanızı kafe, restoran gibi yerlerde masanın üzerine koymamanızı tavsiye ederim.” şeklinde olmuştu.

Sonra da “Bizim gibi tez canlı ülke insanları için İspanya'da 'biraz' sabır gerekiyor. Otelde, restoranda, müzede nerede olursanız olun herkes ve her şey çok yavaştır. Bir türlü eksik havlunuz odanıza gelmez. Restoranda yere düşen çatalınızın yenisi gelmez. Müze girişlerinde ve hemen hemen her yerde o sıra bir türlü size gelmez. Sorduğunuzda ise hep aynı cevabı alırsınız: "Tranquilo! Sakin ol!" İspanya'da geçirilen zaman zarfında bu yavaşlık çoğu zaman turistleri rahatsız ediyor. Ama bunu bilerek seyahat etmek, beklentilerinizi buna bağlı olarak ayarlamak, geçireceğiniz zamanı daha keyifli kılacaktır.

Hangi şehirde olursanız olun, gün içerisinde bir plan yapacak olursanız alternatifleriniz olsun. Çünkü yılın 365 günü 14.00-17.00 arası “SİESTA” denilen bir öğle arası vardır. Hediyelik eşya dükkânlarından restoranlara ziyaret edebileceğiniz birçok yer kapalı olur. Sabah 10.00’da “Güne merhaba” diyen İspanyollar, bu öğle aralarından sonra saat 20.00-21.00 ya da 22.00'a kadar çalışırlar. Bankalar 14.00’a kadar çalışır ve hafta sonları açılmaz. Peki, insanlar bu kadar zamanı nasıl değerlendiriyor? Cevap için buraya gelmeniz gerekiyor.



Malaga, deniz kıyısında Cebeli Tarık Dağlarının yamacında kurulmuş küçük bir İspanya şehri



Ağla Oğul Ağla...

Fatih Sultan Mehmet, 1453 yılında İstanbul’u fethettikten sonra İstanbul’a girer ve fethin sembolü olarak Ayasofya’yı camiye dönüştürür. Bu haber Batı dünyasında büyük yankı uyandırır. İşte İstanbul’un fethinin rövanşı Granada’nın fethidir. Hikâyenin bir tarafında çağ açan İstanbul, diğer tarafında gözü yaşlı Endülüs’ün son kalesi Granada, yani Gırnata... Granada’yı, Filinta’nın anlatımı ile dinledim. Şehir iki tepe arasına kurulmuş düz bir ova boyunca genişlemiş. Sabah saatlerinde ilk olarak üç semavi dinin örnek yapılarıyla dolu Albaicin yani El-Beyza mahallesine gittik. Dar sokaklar, taş yapılar ve buram







> **Elhamra, kırmızı anlamına geliyor. Saray yapımında kullanılan taşların rengi kırmızı olduğu için bu isim verilmiş**

buram çiçek kokuları arasında yürüdük. Burası eski Gırnata imiş. Sonra teras gibi bir yere geldik ve karşımızdaki manzarayı izledik.

Ve Elhamra... İnternette gördüğüm tüm Elhamra fotoğrafları herhâlde buradan çekiliyor. Mirador (Bakacak) adındaki bu yerde 30 yıldır İspanya'da yaşadığını öğrendiğimiz Sakaryalı bir fotoğrafçı ile karşılaştık.

Elhamra, kırmızı anlamına geliyor. Saray yapımında kullanılan taşların rengi kırmızı olduğu için bu isim verilmiş. Sarayın hemen yanı başından akan Darro Nehri, Granada'nın dört bir yanını dolaşıyor. Bu nehirden çıkarılan yassı taşlarda sarayın kaldırımlarını süslemiş durumda.

Elhamra Sarayı'nın girişinde bizi iki İspanyol görevli karşıladı. Biletlerimiz konusunda dikkatli olmamızı tembihlediler. Bunu içeri girince anladık. Çok kalabalık bir ziyaretçi trafiği olduğu için içerideki yoğunluğu kontrol altında tutmaya çalışıyorlar. Bunun içinde belirli noktalardan geçerken biletinizi görevlilere göstermeniz gerekiyor.

Elhamra Sarayı'nda önce "Cennet Köşesi" denilen yaz bahçesini dolaştık ve ardından iki buçuk saat süren turumuzu gerçekleştirdik. Filinta, çok güzel anlattı...

Kuzey Batı Afrika ve bir dönem İber Yarımadası'nı da içinde barındıran Müslüman idaresindeki coğrafya "Mağrip" diye anılır. Şehre en yakın Sierra'ya doğru tepelerin birinin ismi "Mağriplinin ah ettiği yer." ya da "Mağriplinin gözyaşı döktüğü yer." olarak bilinir. Çünkü Endülüslü Müslümanların geldiği coğrafyadır Mağrip ve son şehir Granada düşünce, bitmiştir Endülüs tarihi.

Bu yüzdendir ki San Nicolas'ın manzarasından Elhamra Sarayı'nı seyrederken aklıma her zaman şu hikâye gelir; Gırnata Emirliği'nin son sultanı Ebu Abdullah (12. Muhammed) şehrin anahtarlarını savaşmadan İspanyol kralı ve kraliçesine teslim ettikten sonra artık bu şehirde kalamayacağını anlamış ve yaşadıkları baskılar sonucu şehri terk etmek zorunda kalmıştır.

Bir gün batımı vaktidir. Güneş; yapımı neredeyse 250 sene sürmüş, ilmek ilmek işlenmiş ve her köşesinde Yüce Yaradan'ın adının zikredildiği Elhamra Sarayı'na ve Gırnata'ya Endülüslülerin sancaktarlığında son kez vurmaktadır.

Yüzyıllarca bu coğrafyada hüküm sürmüş bir medeniyetin son veda vaktidir.

Sultan Abdullah tepenin başında durur, son bir kez arkasını döner ve gözlerinden ilk damlalar düşerken, ona söylenebilecek en ağır sözü hemen yanı başındaki annesi söylemiş: "Ağla oğlum ağla... Erkekler gibi savaşmadın şimdi otur kadınlar gibi ağla.

Erkekler gibi savaşmadın şimdi sana kadınlar gibi ağlamak yaraşır." 2 Ocak 1492 itibarıyla şehrin anahtarları verilmiş ve devamında bu hazin hikâyeler tarih sayfalarında yerini almışken, şehri terk etmek istemeyen son Endülüslülerin dillerinde ise şu dizeler vardı: "Kendi yurtlarında

bey idiler şimdi küfür ülkesinde uşak."
Ululuğun görkemli yükselişinden, uçuruma yuvarlanan bu halka acıyan yok mu?
Nerdesiniz!
Her karışında “Allah'tan başka galip yoktur.” yazan Elhamra Sarayı’nda, Alcazaba (El-kasaba) kale kısmının şehri 360 derece gören en yüksek burcu vardır ve bu kale burcuna yeniden fetihten yani Reconquista’dan sonra eklenen gümüşten çan çalınırken birileri için, başka birileri hıçkırıklara boğuluyordu sekiz asır sonra yıkılan bir medeniyet için;
Yıl 1492 Gırnata artık düştü, yani Endülüs artık öldü.
Hiçbir ölünün ardından bu kadar gözyaşı dökülmedi ve dökülmeyecek.
Ama dökülen onca gözyaşı Endülüs'ü geri getirmeye yetmeyecek.
Endülüs artık öldü.
İstanbul'un fethinden tam 39 yıl sonra...
Tarık Bin Ziyad sonrasında hızlı bir şekilde fethedilen bu topraklar, yüzyıllar sonra adım adım kaybedildi. İşbiliye, Kurtuba ve diğer şehirler düşerken Gırnata’da saray yapımına devam edildi. Elhamra, Endülüs’ün gözü yaşlı sarayı düşen son kaleydi.
Elhamra’dan ayrıldıktan sonra Kurtuba’ya hareket ettik.

Kurtuba Yandı, Yakılan Her Bir Sayfada

“O nasıl bir gönlü bolluktur, La Mezquita Catedrali (Mescid Katedral), 3 semavi dini, 7 farklı ırkın, 7 farklı dilde kardeşçe yaşadığı bir medeniyet. Bir tarafta sinagogdan çıkan Maimonides (İbn-i Meymun), diğer yandan eski Mescid-i Kebir'den çıkıp ona el sallayan Muhiddin İbn-i Arabi (İbn-i Arabi). Manastırdan çıkan rahiplerden bir tebessüm, Cordoba.
Avrupa'nın 'Averroes' olarak bildiği İbn-i Rüşd, Aristo'nun mantık ve felsefesini anlatabilmek için ne cefalar çekti kim bilir?
İnsanlar gelsin eski başkent Kurtuba'ya. Bu daracık sokaklarda, beyaz badanalı duvarları çiçeklerle donatılmış evlerin arasında yürürken, sevgi dininin yolcularının ne yaptıklarını görsünler. Her şeyden önce sevgiyle ama en önce sevgiyle...”
Kurtuba Merkez Camii, İspanyolcada "Mescit" kelimesinden türemiş Mezquita adıyla biliniyor. Endülüs Emevilerinin başkenti Kurtuba'da 600 kadar cami varmış. Bu camilerin en anıtsal ve en ihtişamlısı Kurtuba Camii'dir. Vadil-Kebir Nehri kenarındaki caminin temelini 786'da Birinci Abdurrahman atmıştır. Ulu cami bugün Cordoba



Katedrali'dir.
Birinci Abdurrahman tarafından yaptırılan ve 785 yılında inşasına başlanan caminin yapımı bir yılda tamamlanmış. İlk yapıldığındaki büyüklüğü 75 metre eninde ve 100 metre boyundaymış. Daha sonraki hükümdarlar camiyi çeşitli eklemelerle büyütmüşler.
Dünyadaki en fazla sütuna sahip olan mabet, Kurtuba Camii'dir.
Kurtuba Camii'nin en güzel kısmı mihrabı ve minberi. Bizden kalan tek iz belki de. Mihrap at nalı şeklinde. Mihrap kemerinin dayandığı sütunlar eşsiz güzellikte. Kurtuba Camii’nin kemerleri ve dış süsleri çok zarar görmüş olmasına rağmen iç süsleri hâlâ göz kamaştırıcı.
Kurtuba Camii, 1236'da katedrale çevrilmiş.
Etrafımızdaki heykelciklere ve Rönesans döneminden kalan resimlere bakarak mescidin içinde dolaştık. Çıkışta hep birlikte bir fotoğraf çektirdik.

İşbiliye’de Son Gün: MERHABA RUHUM

Gezinin başında Filinta’ya, “Endülüs’te hatta İspanya’da en sevdiğin şehir hangisi?” diye sor-



Hiçbir ölünün ardından bu kadar gözyaşı dökülmedi ve dökülmeyecek



> Kurtuba Camii, Vadil-Kebir Nehri kenarındaki temeli 786'da Birinci Abdurrahman atmıştır

muştum. “Sevilla”, demişti. Sonra da yüzümdeki şaşkınlığı görünce de; Bir kez İspanya’nın diğerlerine göre daha ünlü bir şehrinde bulunmuş olabilirsiniz. Ama bu kesinlikle İspanya gezi defterini artık kapattınız anlamına gelmesin. Hata edersiniz. Defalarca gelinebilecek ve her seferinde ayrı bir güzelliğin içinde kaybolacağınız bir coğrafyadan bahsediyorum. İşte öyle güzel öyle naif yerlerden bir tanesi Endülüs bölgesinin başkenti Sevilla.
Bana sorulduğunda hiç tereddütsüz cevapladığım İspanya'nın yaşanılası en güzel şehri, eski adıyla “İşbiliye”. MÖ 2. yüzyıldan bu yana gelişen bir tarihin devamı, eski bir Roma şehri ve asırlarca Endülüslü Müslümanların yaşadığı 21. yüzyıl Avrupa kentlerine her hâliyle âdeta rest çeker hâlde.
''Gelin bir de beni görün işte o zaman anlarsınız.'' diyor, defalarca duydum. Şehir hiç konuşur mu demeyin.
Sevilla'nın tam ortasından geçen Guadalquivir (Vadil-Kebir) Nehrine dalıp giden insanlar başka bir şey dinlemiyorlarsa evet konuşur.
Eğer yanılıyorsam Alcazar(El-Kasır) Sarayı'nın o muhteşem bahçelerinde gördüğüm insanlar ne dinliyordu peki? Ya da şu anki Sevilla Katedrali’ni anlatırken neden eski İşbiliye Ulu Camii’nden fırça yerim hep?
Ya da kime sorsanız gösterir, Santa Cruz meydanındaki eski sinagogun olduğu meydanda fotoğraf çekenlerin, fotoğrafın altına yazdıklarının ilham kaynağı nedir?
Arkamdaki yapı 1248'e kadar Endülüs'e ait bir cami. Şimdilerde katedral hâlini gezerken, zamanında iyiye ve güzele dair edilmiş tüm duaları ya da bu şehir düşerken yaşanmış acıların feryatlarını duymamanız mümkün mü?
Yüzünüzde tebessüm bırakacak o kadar çok şey gösterir ki Sevilla, beğenmeyen kimse görmedim. Ama az beğenene rastgeldiğim de durumu “Maria Luisa” parkındaki güvercinlere izah ettim. Her yerinize konarak kanat çırpan ve yanağınızdan bir buse almadan gitmeyen beyaz güvercinler sayesinde Sevilla'yı hep en güzel hatıraların şehri yapmaya çalıştım.
Bu da yetmediyse âşıkların dilek kilitleriyle süslediği köprülerden geçerken nehirde tekne turu yapan misafirlerim için iyi dileklerimle köprünün demirlerine bir kilit de ben astım.
Endülüs şehirlerindeki insanların kendine ait hitap şekli ve konuşma tarzı sizi şaşırtmasın.
Sevilla'da hiç tanımadığınız birine usulca sokulup “MERHABA” yani “HOLA” diyecekseniz, Sevillalılar gibi “HOLA Mİ ARMA” deyin, önce size gülümserler.

Yani; MERHABA RUHUM...
Bu şehrin insanlarının selam verme şekli bile bu kadar içten ve samimiyse Sevilla'nın sizde bırakacağı etkiyi gelin siz düşünün.
Bu gezinin düzenlenmesine vesile olan MÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Sektör Kurulları Başkanı Mahmut Asmalı, Hizmet Sektör Kurulu Başkanı Sertip Akşahin ve diğer Hizmet Sektör Kurulu üyeleri ile kafilemizi oluşturan herkese teşekkür ediyorum. Ama özellikle Vizyon Tur ve rehberimiz Filinta Kanmaz’a ayrı bir parantez açarak teşekkür etmeliyim. Çünkü gerçekten çok detaylı ve özverili bir gezi organizasyonu hazırlamışlar.
Bakalım yol bir sonraki sefere nereye götürecek.



KİTAP



TÜRKİYE'NİN KADERİNİ DEĞİŞTİREN KRİZ

Yaman TÖRÜNER
Pegasus, 384 sayfa

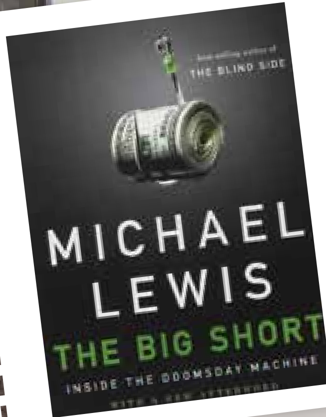
Yaman Törüner, ülkemizin yakın tarihindeki para politikalarının ve ekonomik modellerin oluşturulmasında bizzat emek vermiş olan bir yazardır. Törüner, İstanbul Borsası Başkanlığı, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkanlığı ve Devlet Bakanlığı görevlerinde bulunmuştur. Ülkemizdeki ekonomik sistemin kurulmasında, birçok konuda öncülük etmiş ve ilkleri uygulamıştır. Türkiye'nin Kaderini Değiştiren Kriz isimli eserde Yaman Törüner 1990'lardan itibaren ekonomide sıçrama şansının nasıl heba edildiğini ekonomik anlamda alınan kararların nelere mal olduğunu, yanlış piyasa yönlendirmeleriyle krize nasıl adım adım yaklaşıldığını anlatılıyor.



YETERİNCE OTANTİK DEĞİLSİNİZ PADİŞAHIM

Dilek Zaptçıoğlu
İletişim, 381 sayfa

Padişah Abdülaziz 1867 Paris Dünya Fuarı'na modernliğin seyrine bakmaya gittiğinde, kendisi de "Şark"ın bir seyirliği olarak karşılanmıştı. Ama "Batılı göz" ona bakınca tasavvurundaki otantik imgeyi bulamadı; yeterince "oryantal" görünmüyordu padişah. Modernlik ve Doğu-Batı karşılaşmaları, bitmez tükenmez bir mesele. Dilek Zaptçıoğlu bu kitaptaki yazılarda, Türkiye'nin modernleşme tarihinin deneyimlerini, dünyanın dört köşesinden deneyimlerle mukayese ederek, tecrübeleri birbirleriyle konuşturarak düşünüyor: Batı'nın farklı yüzleriyle, Sovyet tarihiyle, Orta Asya'yla, İran'la... Belki en çarpıcısı, "özünü yitirmeden değişme" mitosunun ikonu olan Japonya'yla...



BÜYÜK AÇIK

Michael Lewis
Scala Yayıncılık, 346 sayfa

Kamuoyu 2008 sonbaharında ABD borsasının çöktüğünü öğrendiğinde haber çoktan eskimişti. Piyasalar çalkalanıyordu. Borçlarını ödeyemeyen alt-orta sınıf Amerikalıların sıkıntıları üzerinden kâr sağlamak için anlaşılmaz menkul kıymetler icat eden çaylakların tahvil ve gayrimenkul türev piyasaları yerle bir olmuştu. Neler olduğunu veya olabileceğini anlayan bir avuç akıllı insan umut ve korkuyla donup kalmıştı; konuşamıyorlardı. Michael Lewis 80'lerin unutulmaz romanı Yalancının Pokeri'nin devamı niteliğinde yazdığı Büyük Açık isimli eserinde haksızlıklara karşı çıkan bir öfke ve kara mizahla soruyu bütünüyle değiştiriyor: "2008 krizini kim gördü ve doğru değerlendirdi?"